



COMITEXIL

Comité de Coordination des Industries Textiles
de la Communauté Economique Européenne

Coördinatiecomité van de Textielnijverheid
van de Europese Economische Gemeenschap

Comitato di Coordinamento delle Industrie Tessili
della Comunità Economica Europea

Koordinationskomitee der Textilindustrien
der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft

Coordination committee for the Textile Industries
in the European Economic Community

Koordinationskomité for Textilindustrierne
i Det europæiske økonomiske Fællesskab

BULLETIN 79/3

Dans le cadre de la stratégie industrielle textile communautaire, il a été décidé de créer un centre de coordination de l'information textile au niveau communautaire.

Within the framework of the Community textile strategy, it has been decided to set up a Centre for the Co-ordination of Textile Information at Community Level.

Ce Centre procédera à l'engagement d'un directeur.

That Centre will hire a Director.

Toute candidature est à adresser au Secrétariat de Comitextil, 24, rue Montoyer, 1040 Bruxelles.

All applications for this job are to be sent to the Secretariat of Comitextil, 24 rue Montoyer, 1040 Brussels.

Les qualifications requises sont les suivantes :

Following qualifications are required :

- une connaissance en économie et en statistiques,
- avoir une pratique en matière de marketing,
- une connaissance des trois langues de base : français, anglais, allemand,
- âge : moins de 40 ans.
- nationalité : ressortissant de la Communauté.

- a knowledge of economics and statistics,
- some experience in the field of marketing,
- knowledge of the 3 basic languages : French, English, German.
- age : under 40.
- nationality : a Community national.

S O M M A I R E

S U M M A R Y

	<u>Page</u>	
<u>Une stratégie pour l'industrie textile communautaire.</u>	1	<u>A strategy for the Community textile industry</u>
1. Les 10 premières entreprises textiles au Monde	1	1. Top ten textile firms in the World.
2. Les 20 premières entreprises textiles au Monde	1	2. Top twenty textile firms in the World.
Situation par pays	2	Situation per country.
 <u>Communiqué de Presse</u>	 4	 <u>Press Release</u>
publié à l'issue de l' Assemblée Générale de Comitextil le 10 mai 1979.		issued at the end of Comitextil's General Assembly 10th May 1979.
 <u>Questions pour une Stratégie textile</u>	 9	 <u>Ideas on a Strategy for textiles</u>
par Tran Van Tinh, Représentant Spécial pour les négociations textiles		by Tran Van Tinh, Special Representative to textile negotiations
 <u>Le Commerce Textile Mondial</u>	 14	 <u>World Textile Trade</u>
<u>Un point de vue britannique</u>		<u>A View from the United Kingdom</u>
Intervention de Sir Arthur Knight, Président de Courtauld Limited		A speech given by Sir Arthur Knight, Chairman Courtauld Limited
 <u>Etude sur l'évolution des coûts et de la productivité des entreprises textiles italiennes, en fonction de leur taille.</u>	 24	 <u>Study on the development of various cost and productivity factors in Italian textile companies, according to their size</u>

C O M I T E X T I L

24, rue Montoyer - 1040 BRUXELLES
Télex 02 / 22 380 Tél. (02) 230.95.80 (4 lignes)

UNE STRATEGIE POUR L'INDUSTRIE TEXTILE COMMUNAUTAIRE

x x x

A STRATEGY FOR THE COMMUNITY TEXTILE INDUSTRY

x x x

UNE STRATEGIE POUR L'INDUSTRIE TEXTILE COMMUNAUTAIRE

Nous avons consacré le Bulletin 79/1 à l'industrialisation textile du tiers Monde. Nous y avons notamment consacré une section critique de la notion classique de "division internationale du travail".

Comitextil entend, en effet, que la CEE favorise le maintien et le développement d'une industrie textile communautaire forte et compétitive.

C'est dans ce sens, qu'elle a présenté à la Commission des C E un programme d'action en 10 points, qui est repris dans le Communiqué de Presse publié à l'issue de l'Assemblée Générale de Comitextil (section I du présent Bulletin).

On entend souvent dire que l'origine des problèmes rencontrés par l'industrie textile communautaire de la C E E serait due, dans une large mesure, à ses structures.

Une analyse des grandes firmes mondiales permet de conclure que la structure de l'industrie textile est très différente d'un Etat membre à l'autre.

Les différences dans les structures apparaissent immédiatement si l'on examine les entreprises textiles mondiales classées par ordre d'importance (1).

1. Les 10 premières entreprises textiles au Monde.

Parmi les 10 plus grandes entreprises textiles au Monde, on dénombre : (base 1976)

- 2 entreprises britanniques (dont la première entreprise au Monde : Courtaulds et Coats Paton)
- 5 entreprises américaines
- 3 entreprises japonaises.

Il conviendrait d'ajouter aujourd'hui Agache Willot (classé 21e en 1976).

2. Les 20 premières entreprises textiles au Monde.

Si l'on se réfère aux 20 plus grandes entreprises textiles au Monde, la répartition est la suivante :

(1) Classement selon Textil-Wirtschaft.

A STRATEGY FOR THE COMMUNITY TEXTILE INDUSTRY

We had devoted Bulletin 79/1 to the textile industrialization of the Third World. We had more particularly devoted part of it to a critical survey on the traditional concept of the "international division of labour".

Comitextil indeed expects the EEC to promote the maintenance and development of a strong and competitive textile industry in the EEC.

It is to this effect that it submitted to the EC Commission a 10 point action programme which was reproduced in the press release that was issued after Comitextil's General Assembly (section I of the present Bulletin).

It is often heard that the origin of the problems the EEC textile industry has to face would be to a large extent ascribable to its structures.

When one analyses the large firms in the world, one notes that the structure of the textile industry widely differs from one member State to another.

The differences existing in structures are immediately noticed, if one examines the largest firms in the world, classified according to their importance (1).

1. Top ten textile firms in the World.

In 1976, the 10 largest textile firms in the World included :

- 2 British firms (among which the one which ranked first : Courtaulds, and Coats Paton)
- 5 American firms
- 3 Japanese firms.

Today, Agache Willot should also be added to this list (which ranked 21st, in 1976).

2. Top twenty textile firms in the World.

If we consider the top twenty textile firms in the World, the distribution is as follows :

(1) Classification according to Textil-Wirtschaft.

COMITEX TIL

Bulletin 79/3

	Rang	
— 5 entreprises britann.	1	Courtaulds
	5	Coats Paton
	13	Tootal
	17	Guthrie Corporation
	19	Carrington Viyella
— 1 entreprise française	18	Dollfus-Mieg
	+	(Agache-Willot)
— 11 entreprises US		
— 3 entreprises japonaises.		

Situation par pays.

1.- U. S. A.

C'est aux USA que l'on trouve le plus grand nombre d'entreprises de grande taille (50 % des 20 premières entreprises mondiales). Ceci n'est pas un phénomène propre au textile; à la limite, on pourrait même considérer que ce phénomène est moins important dans le textile que dans d'autres secteurs.

2.- Royaume-Uni.

La concentration est sans doute plus forte au Royaume-Uni, compte tenu de l'importance de l'industrie textile, qu'aux USA, puisque cinq firmes britanniques sont répertoriées parmi les vingt plus grandes.

3.- France.

La France dispose également d'un certain nombre de grandes entreprises puisque en plus de Agache Willot et de Dolfuss-Mieg, l'on trouve encore deux entreprises françaises entre le 20e et le 30e rang, et 3 entreprises entre le 31e et le 50e rang.

On peut considérer qu'un certain nombre d'entreprises françaises sont incontestablement de taille internationale, même si la concentration semble moins importante dans ce pays qu'au Royaume-Uni.

4.- R. F. A.

Selon Textil-Wirtschaft, la première entreprise textile allemande se situe en 33e position. Par contre, 16 entreprises allemandes sont classées entre la 43e et la 96e.

On peut en conclure qu'en RFA, les entreprises de taille moyenne dominent le marché.

	Rank	
— 5 British firms	1	Courtaulds
	5	Coats Paton
	13	Tootal
	17	Guthrie Corporation
	19	Carrington Viyella
— 1 French firm	18	Dollfus-Mieg
	+	(Agache-Willot)
— 11 U.S. firms		
— 3 Japanese firms.		

Situation per country.

1. U. S. A.

It is in the U.S.A. that there is the greatest number of large firms (50 % of the World's top ten). That is not a purely textile phenomenon; in fact, one could even say that that phenomenon isn't as widespread in textiles as in other sectors.

2.- United Kingdom.

Having regard to the importance of the textile industry, concentration is probably greater in the United Kingdom than in the U.S.A. since 5 British firms are listed among the top twenty.

3.- France.

France also has a number of large firms as besides Agache-Willot and Dolfuss-Mieg, there are two further French firms which rank between the 20th and the 30th, and 3 others between the 31st and the 50th.

One can say that a number of French firms are undisputably of international size, even if concentration seems to be less important in that country than in the United Kingdom.

4.- F. R. G.

According to Textil-Wirtschaft, the first German textile firms ranks 33rd. On the other hand, 16 German firms rank between the 43rd and the 96th.

Thus, one may say that in the Federal Republic of Germany, the market is dominated by medium-sized firms.

5.- Italie.

Il faut remonter à la 67e place pour trouver la première entreprise classée. Les autres entreprises apparaissent à la 75e place, 83e, 84e et 115e.

On peut en déduire, qu'en Italie, la taille moyenne est inférieure à celle enregistrée dans les autres pays membres.

6.- Autres pays de la C E E.

Aux Pays-Bas, toutes proportions gardées, la concentration est relativement forte, alors qu'en Belgique, la taille moyenne, à quelques exceptions près, reste assez faible.

Or, l'industrie textile de ces différents Etats membres ressent la concurrence des pays à bas prix de revient de façon identique. On ne peut, dès lors, prétendre que l'origine des difficultés est d'ordre structurel.

Nous avons voulu, dans le présent Bulletin, donner la parole à deux personnalités du monde textile.

M. P. Tran van Thinh, Représentant Spécial de la Commission des C.E. (Section II — Questions pour une stratégie industrielle).

Sir Arthur Knight - Président de Courtaulds Ltd, premier Groupe textile mondial (Section III — Le Commerce international mondial -du point de vue britannique).

Nous y avons ajouté une étude réalisée par l'industrie textile italienne sur l'évolution des coûts et de la productivité des entreprises textiles, en fonction de leur taille (Section IV).

Ces différents avis permettent de constater qu'il n'y a pas de structure unique pour les entreprises textiles, mais que cette dernière dépend, dans une très large mesure, de l'environnement économique et social dans lequel vit l'industrie textile d'un pays déterminé.

5.- Italy.

The first Italian firm ranks 67th. The others rank 75th, 83rd, 84th and 115th.

Thus, one can say that, in Italy, the average size is inferior to the one noted in the other member countries.

6.- Other E E C countries.

In the Netherlands, all things considered, one can say that the concentration is rather important, whereas in Belgium, the average size remains rather small, save for a few exceptions.

Now the textile industry of those various member States suffers from the competition of low-cost countries in an identical way. Therefore, it cannot be argued that the origin of the difficulties encountered is of a structural type.

In the present Bulletin, we have wanted to give the floor to two personalities of the textile world.

M. P. Tran van Thinh, Special Representative of the E.C. Commission (Section II — Questions for an industrial strategy).

Sir Arthur Knight - President of Courtaulds Ltd, first textile group in the world (Section III — World international trade viewed from Britain).

We added to this a survey effected by the Italian textile industry on the evolution of costs and on the productivity of textile firms, according to their size (Section IV).

Those various opinions enable to note that there isn't a single structure valid for all textile firms but that the structure depends to a large extent on the economic and social environment in which the textile industry of a specific country lives.

C. BLUM,
Directeur des Affaires Economiques.
Director of Economic Affairs.

COMMUNIQUE de PRESSE

publié à l'issue de l'Assemblée Générale de Comitextil,
le 10 mai 1979

X X X

PRESS RELEASE

issued at the end of Comitextil's General Assembly,
10th May 1979

X X X

COMMUNIQUE DE PRESSE

publié à l'issue de l'Assemblée Générale
de Comitextil, le 10 mai 1979

COMITEXTIL a tenu le 10 mai 1979, sa XIXe Assemblée Générale Annuelle.

Monsieur Max PALEARI-HENSSLER (IT) a été nommé Président de Comitextil.

Monsieur Marc SANTENS (B), Président sortant, assumera pendant un an le mandat de 1er Vice-Président.

Monsieur Giansandro BASSETTI (IT) a été réélu second Vice-Président et Trésorier.

Dans son exposé, Monsieur PROVOST, Président de l'UNICE et Hôte d'Honneur, a rappelé la nécessité, pour la CEE, de mettre en oeuvre un ensemble de politiques qui tiennent compte des impératifs industriels, et en particulier, encourager la liberté d'entreprendre et renforcer la compétitivité des entreprises, ce qui implique, en premier lieu, le rétablissement des profits. Il a, en outre, indiqué que le textile était un exemple caractéristique des problèmes que rencontre aujourd'hui l'industrie européenne :

”

Il est à la fois un secteur de haute technologie et un secteur qui subit une forte pression de la part de la concurrence étrangère. Il doit donc faire l'objet au plan communautaire d'un examen attentif qui permette de développer ses possibilités, tout en faisant face aux difficultés, grâce à des mesures spécifiques qui devront rester compatibles avec l'ensemble de la politique industrielle”.

L'Assemblée Générale de Comitextil a entendu un rapport du Président sortant, - Monsieur Marc SANTENS - sur le bilan de l'année 1978, qui s'est, malgré une reprise de conjoncture en fin d'année, soldée par une réduction d'activité de 2,5 % en moyenne par rapport à 1977, et à un accroissement de 50 % du solde déficitaire de la balance commerciale textile/habillement. Celui-ci a dépassé 1,5 Mrd d'UCE, en raison d'une augmentation plus rapide des importations (+ 10,3 %) que des exportations (+ 4,7 %).

Il a constaté que la C.E.E. restait, et de loin, le marché qui connaissait le taux de pénétration des importations textiles le plus élevé au Monde, alors que le Tokyo-Round et les négociations préliminaires avec la Chine avaient clairement démontré que ses partenaires n'étaient pas prêts à accepter une véritable réciprocité.

Il a souligné que, sur le plan de l'importation, l'année 1979 allait être une année test pour la politique commerciale de la CEE, dont le système de surveillance et de contrôle avait laissé apparaître certaines déficiences en 1978.

PRESS RELEASE

issued at the end of Comitextil's General Assembly
10th May 1979

The 19th General Assembly of COMITEXTIL was held on May 10th, 1979.

Mr Max PALEARI-HENSSLER (Italy) was appointed as President of Comitextil.

Mr Marc SANTENS (Belgium), the retiring President, will serve for one year as Senior Vice President.

Mr Giansandro BASSETTI (Italy) was re-elected as Junior Vice President and Treasurer.

Mr PROVOST, President of UNICE and Comitextil's guest of honour, highlighted in his speech the need for the EEC to form a framework of policies which would take account of the requirements of industry, in particular by encouraging free enterprise and by strengthening the competitiveness of companies. This implies, in the first place, the re-establishment of profits. He indicated that the textile sector gave a characteristic example of the problems nowadays met by European industry :

”

It is a high technology sector, but faces strong pressure from overseas competition. It must therefore be carefully studied at Community level so as to allow its potentiality to be developed through specific measures, taking account of its difficulties, which are compatible with the overall industrial policy framework”.

The General Assembly of Comitextil received a report by the retiring President, Mr Marc SANTENS, on the year 1978 which was marked, despite a recovery at the end of the year, by a reduction of 2,5 % in activity compared to 1977 and by a 50 % increase in the deficit on the textile and clothing trade balance. The deficit exceeded 1,500 million European Units of Account, owing to the growth of imports (+ 10.3 %) being greater than that of exports (+ 4.7 %).

He stressed that the EEC was still the market which had by far the highest level of import penetration in the world for textiles. The Tokyo Round and the preliminary negotiations with China clearly showed that its trading partners were not prepared to accept real reciprocity.

He emphasised that, so far as imports were concerned, 1979 would be a test year for the EEC's commercial policy, whose system of surveillance and control had shown certain weaknesses in 1978.

L'Assemblée Générale a, par ailleurs, préparé la rencontre que Comitextil devait avoir l'après-midi avec M. Et. Davignon. Cette réunion devait constituer la synthèse des hearings de branches organisés par la Commission des C.E. sous l'égide de Comitextil en 1978, et au début de 1979.

Comitextil y a présenté un programme d'action en 10 points, qui devrait permettre, avec l'appui des Autorités Communautaires, de recréer des bases saines pour le maintien et le développement, dans la décennie 80, d'une industrie textile forte et compétitive.

Ce programme d'action peut être résumé comme suit :

1. Création d'un véritable marché intérieur.

Nécessité d'une harmonisation des conditions de concurrence à l'intérieur de la C E E et suppression des éléments qui sont à l'origine de distorsions de concurrence entre les différents Etats membres.

Dans cette perspective, établissement d'un inventaire, adapté au cas du textile, de toutes sources de distorsions de concurrence et d'obstacles aux échanges intra-communautaires.

Certaines actions ponctuelles, notamment dans le cas des entreprises à participation d'Etat, devraient être immédiatement entreprises.

2. Interventions publiques.

Au plan des principes, l'ensemble de l'industrie textile communautaire est opposé aux interventions publiques, et donne sa préférence :

- à une modification des politiques sociales et fiscales des Etats membres en vue de réduire les charges considérables, qui pèsent actuellement sur l'industrie du fait de ces politiques,
- à des mesures facilitant la mobilité de la main-d'oeuvre, le travail par équipes et, d'une manière générale, l'utilisation optimale du matériel.

S'il n'était pas possible de donner une suite concrète à ces orientations, l'industrie est en faveur de mesures harmonisées au plan communautaire, qui soient accessibles à l'ensemble des entreprises d'un secteur ou d'un sous-secteur de la C E E, qui répondraient aux caractéristiques suivantes :

- maintenir dans la C E E une filière textile/habillement complète.
- favoriser les conditions économiques pour un développement des points forts existants ou susceptibles de le devenir, et qui auront été identifiés par les entreprises elles-mêmes,
- faciliter la cessation volontaire d'activités compromises, et apporter une solution aux problèmes sociaux qui en découlent.

The General Assembly also prepared for the meeting which Comitextil was to have in the afternoon with Commissioner Davignon, forming the synthesis of the sectoral hearings organised by the Commission under Comitextil's sponsorship in 1978 and early 1979.

At the meeting with the Commission, Comitextil presented a 10 point action programme, designed to restore, with Community support, a healthy base for the maintenance and development of a strong and competitive textile industry in the 1980's.

The programme of action can be summarised as follows :

1. Creation of a true internal market.

There is a need for harmonisation of conditions of competition inside the EEC and suppression of elements causing competitive distortion between the different member states.

A list should be drawn up, specifically for textiles, of all sources of distortion of competition and obstacles to intra-Community trade.

Certain specific actions, notably in the case of companies with state involvement, should be taken immediately.

2. Public intervention.

Where principles are concerned, the whole textile industry is opposed to public intervention and would prefer :

- a modification in the social and fiscal policies of the member states aimed at reducing the heavy costs presently imposed upon industry by these policies.
- measures which facilitate the mobility of labour, shift work and, generally, the best use of resources.

If it is not possible to give positive effect to these principles, the industry would favour harmonised measures at Community level accessible to all the firms of a sector or sub-sector in the E E C and meeting the following criteria :

- retention of a complete chain of textile and clothing production in the Community.
- promotion of economic conditions in which existing or potential points of strength, identified by the enterprises themselves, can be developed.
- assistance for the voluntary phasing out of firms whose future is doubtful and for easing the social consequences.

3. Amélioration de la connaissance des faits.

Mise au point d'un système d'information, à financer par les pouvoirs publics, l'industrie y apportant son know-how, et l'information dont elle dispose, afin de mettre à la disposition de tous les utilisateurs, les informations nécessaires à la définition, et la poursuite, d'une Stratégie Textile Communautaire cohérente.

Ce système d'information se concrétiserait par la création d'un Centre permanent de coordination, qui fonctionnerait avec la collaboration de l'industrie de l'habillement.

4. Elargissement de la C E E.

Nécessité d'éviter des problèmes de surcapacité, et de nouvelles distorsions internes, ce qui implique une concertation avec ces industries dès avant leur entrée dans le Marché Commun, et le maintien de sauvegardes appropriées dans l'intérêt des deux parties, même pendant la période transitoire.

5. Politique d'industrialisation textile du tiers Monde, et des pays à commerce d'Etat.

La C E E doit développer, dans ce domaine, une politique cohérente, et qui ne soit pas en contradiction avec sa politique textile à l'importation.

Le textile ne peut pas continuer à servir de monnaie d'échange pour l'exportation de biens d'équipement.

6. Régulation des échanges textiles mondiaux.

Une régulation des échanges textiles mondiaux, assurant un rééquilibrage des charges entre pays industrialisés, et pays en voie d'industrialisation rapide, doit exister aussi longtemps que subsisteront, au plan mondial, des conditions de concurrence anormale.

7. Application du présent A M F.

Respect des engagements pris par le Conseil et la Commission, tant en ce qui concerne les dispositifs des accords, que les négociations en cours notamment avec la Chine.

Reconnaissance du principe que ces engagements seront respectés, surtout en cas d'amélioration de la conjoncture, puisque ce n'est que dans une situation de reprise de la demande, que l' A M F pourra réellement avoir un effet bénéfique pour l'industrie européenne, les quotas ayant été établis en fonction de l'année 1976, année au cours de laquelle les importations avaient atteint un niveau historique.

Inclusion du commerce inter-zonal dans l'ensemble de la politique commerciale communautaire.

3. Improvement of factual information.

A system of information should be set up, financed by the public authorities, with the industry contributing its know-how and the information it has at its disposal, in order to make available to all users the data necessary for defining and carrying out a coherent Community textile strategy.

This information system would be brought about by a permanent co-ordination centre, working in collaboration with the clothing industry.

4. Enlargement of the E E C.

Problems of overcapacity or new internal distortion must be avoided. This implies co-operation with the industries of the countries concerned even before their entry into the Common Market and retention of appropriate safeguards in the interest of both parties, even during the transitional period.

5. Textile industrialization of the Third World and of State trading countries.

The E E C must develop a coherent policy in this field, not conflicting with its policy on textile imports.

Textiles cannot continue to be a bargaining counter for capital equipment.

6. Regulation of world textile trade.

Regulation of world textile trade, providing a balance between the industrialized countries and those which are rapidly developing their industrialization, must be maintained for so long as abnormal competition continues worldwide.

7. Management of the present M F A.

The undertakings made by the Council and the Commission must be observed, not only as they concern the terms of the agreements, but also with regard to current negotiations, particularly those with China.

There must be an acceptance of the principle that these undertakings will be respected, particularly should the outlook for the industry improve. The M F A will only have a truly beneficial effect for the European industry if demand increases, because the quotas were based on 1976, a year in which imports reached their highest level.

Trade between East and West Germany must be covered by the general commercial policy of the Community.

COMITEXTIL

Bulletin 79/3

8. Instruments de politique commerciale.

Mise en oeuvre plus efficace des instruments de politique commerciale dont s'est dotée la C E E.

9. Trafic de perfectionnement passif.

Le développement excessif du trafic de perfectionnement passif ne peut être une orientation possible pour résoudre les problèmes de l'industrie du textile et de l'habillement de la C E E.

Une législation communautaire équilibrée est devenue nécessaire, les dispositions en vigueur dans les différents Etats membres étant disparates.

10. Politique à l'exportation.

Actions en vue de contribuer à l'analyse des principaux marchés d'exportation, ainsi que de faciliter la pénétration sur ces marchés, et en priorité, sur le marché japonais.

Parallèlement, maintien de la pression en vue d'obtenir une ouverture des marchés des P V D et en particulier, des pays à industrialisation rapide.

COMITEXTIL a, par ailleurs, déposé sur chacun de ces thèmes, un document écrit, contenant des suggestions et des propositions concrètes.

x

x x

Monsieur Et. Davignon a, à l'occasion de cette réunion, confirmé la volonté de la Commission de continuer à oeuvrer en vue de disposer, en Europe, d'une industrie textile/habillement hautement performante, et assurant un volume important d'emplois sur une longue période.

Dans ce contexte, il a déclaré sans ambiguïté, que la Commission des C E voyait dans la continuation de l' A M F, un élément essentiel de la Stratégie de la C E E en matière textile.

Il a été décidé d'instaurer des réunions périodiques informelles entre les Services de la Commission et Comitextil, afin d'étudier dans un sens constructif, les différents problèmes de politique commerciale évoqués par l'industrie.

8. The development of commercial policy.

The E E C' s powers in the field of commercial policy should be used more effectively.

9. Outward processing.

Excessive development of outward processing is not a realistic way of solving the problems of the E E C textile and clothing industries.

Balanced Community legislation has become necessary because the provisions in force in the various member States are dissimilar.

10. Export policy.

Measures should be adopted to assist the analysis of the principal export markets in order to facilitate penetration into these markets, with priority given to the Japanese markets.

There must also be continued pressure to obtain an opening of markets in the developing countries, and particularly in those which are rapidly becoming industrialized.

It should be noted that COMITEXTIL has dealt with each of those subjects in a document which contains a range of suggestions and firm proposals.

x

x x

At this meeting Commissioner Etienne Davignon confirmed the intention of the Commission to continue working so as to maintain a high performance textile and clothing industry in Europe which would guarantee a significant level of employment over a long period.

In this connection, he declared, without reserve, that the European Commission regarded the continuation of the M F A as an essential element in the Community's strategy for the textile industry.

It was decided to establish regular informal meetings between the Commission and Comitextil in order to engage in constructive study of the various commercial policy questions raised by the industry.

Par ailleurs, Monsieur Et. Davignon a clairement indiqué que l'objectif de la C E E, en matière de politique industrielle textile, n'était pas de définir un modèle d'évolution structurelle, mais d'examiner, de manière permanente, avec les industries les obstacles qu'elles rencontraient dans leur processus d'adaptation à la dimension communautaire, afin d'y rechercher, en commun, les solutions appropriées.

Il a été convenu, à cet effet, de constituer un groupe de réflexion, dont la première mission serait d'établir, sur une base pragmatique, les actions prioritaires à entreprendre.

Monsieur Et. Davignon a, par ailleurs, annoncé l'appui de la Commission à la création d'un système d'information textile au plan communautaire, selon les orientations définies par Comitextil. Celui-ci devrait faire appel aux techniques les plus modernes, et pourrait avoir une valeur de précédent pour d'autres secteurs. Il a été prévu que les modalités d'organisation et de fonctionnement seraient, sans délais, mises au point par les deux parties.

x
x x

Dans sa conclusion, le Président de Comitextil a indiqué que la réunion avait permis de constater une très large convergence de vues sur les options fondamentales pour l'avenir du textile européen.

A ce titre, la réunion a constitué une étape importante dans la définition d'une Stratégie Textile communautaire, dont les différents aspects devraient trouver rapidement une concrétisation grâce au renforcement du dialogue permanent entre l'industrie et les Autorités communautaires.

-----ooOoo-----

Further, Commissioner Davignon indicated clearly that the objective of the Community in matters of textile industrial policy was not to define a pattern of structural evolution, but to undertake, in collaboration with the industry, a continuing study of the obstacles which it might meet in the course of its process of adaptation at the Community level, so that appropriate solutions could jointly be found.

It was therefore decided to set up a study group whose first task would be to determine, in a pragmatic way, the priority questions to pursue.

Commissioner Davignon also announced the support of the Commission for an information system at Community level, following the objectives defined by Comitextil. This system should have recourse to the most modern techniques, and could provide a precedent for other industrial sectors. It was intended that the method of organisation and operation should be established without delay by the two parties.

x
x x

In his concluding remarks, the President of Comitextil considered that the meeting had demonstrated a wide measure of agreement on basic questions affecting the future of the European textile industry.

In this context, the meeting therefore represented an important stage in defining a Community textile strategy, the various aspects of which should be firmly determined as a result of the long-term dialogue between the industry and the Community Authorities.

-----ooOoo-----

QUESTIONS POUR UNE STRATEGIE TEXTILE

**par Tran Van Thinh,
Représentant spécial pour les négociations textiles**

X X X

IDEAS ON A STRATEGY FOR TEXTILES

**by Tran Van Thinh,
Special Representative to textile negotiations**

X X X

QUESTIONS POUR UNE STRATEGIE TEXTILE

par Tran Van Thinh,
Représentant spécial pour les négociations textiles
D.C. Relations extérieures des C.E.

Lors des difficiles négociations qui ont eu lieu d'octobre à décembre 1977, la Communauté européenne a défendu avec vigueur ses positions dans les échanges internationaux du textile et de l'habillement. Les accords conclus avec une trentaine de pays fournisseurs à bas prix de revient ont donné en 1978 d'excellents résultats. Mais, à terme, la question d'une concertation internationale durable dans ces secteurs reste posée. M. Tran Van-Thinh qui, depuis deux ans, dirige au nom de la Commission les négociations internationales sur les textiles, examine dans le document qui suit les leçons à tirer des expériences récentes et les actions à mener pour assurer à l'industrie communautaire la place qui lui revient dans le "nouvel ordre" du textile mondial :

Quelques vérités méconnues

" La première est étonnante : les industries européennes du textile et l'habillement sont profondément attachées à un commerce international réellement libre et à des règles de concurrence rigoureusement respectées. En fait, ces industries qui sont généralement exportatrices, puisent des forces dans la compétition et croient aux vertus des échanges extérieurs. Les industries européennes seraient même prêtes à préconiser à la CNUCED V (Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement) que, sous réserve du cas particulier des pays à commerce d'Etat, tous les pays du monde sans exception éliminent toutes les entraves directes et indirectes aux échanges textiles mondiaux. Belle manifestation d'une bonne conscience et, si cette démonstration pouvait être concrétisée à Manille, on serait surpris de voir tomber nombre de masques de respectabilité libre-échangiste et de découvrir les pays qui se sont abrités derrière cette façade.

La seconde explique les effervescences des années 1976 et 1977 qui ont précédé la modération de la croissance des importations en provenance des pays à bas prix de revient. Depuis les années 60, la prospérité aidant et fidèle aux traditions qui présidaient à sa création, la Communauté européenne pratiquait un libéralisme imperturbable. D'abord, son marché était ouvert aux pays méditerranéens qui fournissaient 30 % de ses importations en provenance des pays à bas prix de revient. Ensuite,

IDEAS ON A STRATEGY FOR TEXTILES

by Tran Van Thinh
Special Representative to textile negotiations
E.C. D.C. External Relations

Between October and December 1977 the European Community caused much stir by its determination to bring a new approach to the problems of international trade in textiles and clothing. In this article the writer will draw upon the lesson of those days in an endeavour to join his own experience and his personal tribute in the process of achieving a lasting international understanding within the textile and clothing sector.

The moment is propitious : we are on the eve of the elections for the European Parliament (the Community institutions provide a framework and an advantage absent at the national level), there will be the 5th session of UNCTAD (at Manila in May, the developing countries may be mounting an offensive against textile protectionism in the industrialized countries), and above all, the Carter administration is about to put into effect an action programme to aid American industry, (a programme liable to change the textile landscape of the world substantially).

Here then is the testimony of one who quite fortuitously has given up two long years of his life, in a total and passionate engagement, to the textile cause.

Three veiled truths

The first of these will surprise : the European textiles and clothing industries are deeply committed to free international trade truly observed and to competition rules rigorously enforced (free and fair trading system). Indeed these industries, mostly exporters themselves, flourish under competition and believe in the virtues of international trade. The European industries would even be ready to advocate at UNCTAD V that (leaving aside the special case of the state-trading countries), all countries without exception remove all direct and indirect barriers to trade in textiles (trade tariffs, quantitative restrictions, export subsidies . . .) what a remarkable manifestation of a clear conscience and if perchance such a resolution should come to pass in Manila, there would be surprise over the number of falling masks of free-trade respectability and over the countries hiding behind them.

The second explains the upsurge in import penetration during 1976/1977 and consequent market disruption which preceded the measures to moderate the rate of growth of imports from the low-cost countries. Since the sixties, in conditions of prosperity, and faithful to the traditions which reigned at its birth, the European Community continued staunchly to put to practice liberal policies . . . firstly, it maintained an open market to exports from the Mediterranean countries

elle est devenue un pôle d'attraction privilégié pour les exportateurs de l'ensemble des pays à bas prix de revient, alors que d'autres marchés solvables recouraient astucieusement et insidieusement à des moyens permettant de maîtriser tout développement inconsideré des courants d'importation. Les marchés textiles dans le monde - en particulier ceux des pays industrialisés - obéissent à des phénomènes de vases communicants qui se régulent par les lois de l'économie de marché.

La Communauté a subi ces phénomènes et les surplus d'importation qui en découlaient ont atteint un seuil culminant en 1976 et au début de 1977. Même si les industries des Etats membres n'ont pas été frappées de façon identique, fermetures d'entreprises et mise au chômage de travailleurs se sont succédé à un rythme accéléré, le tout sur une toile de fond de crise économique persistante.

La Communauté s'est décidée rapidement à prendre l'affaire à bras le corps. En quelques semaines, fin 1977, sa double détermination de prendre soin avec réalisme de ses industries et de protéger avec équité les intérêts des pays en voie de développement lui a permis de négocier, à travers une trentaine d'accords bilatéraux, un pacte avec les pays fournisseurs fondé sur la sécurité des échanges contre la modération des exportations vers la Communauté.

La troisième fait apparaître la solidarité entre les industries des Neuf. Elles ont connu des frictions parce que cohabitant dans des structures industrielles très différenciées d'un Etat membre à l'autre. Mais, en soutenant l'action communautaire menée par Bruxelles, elles ont découvert leur solidarité. Celle-ci ne fait d'ailleurs que rejoindre une vérité d'évidence : aucun Etat membre n'aurait pu obtenir individuellement ce que la Communauté en tant que telle a pu réaliser. Opérée lors d'une action d'auto-défense, cette solidarité s'engage maintenant dans l'organisation d'un avenir d'espérance et de raison.

Tout en rejetant les approches à caractère dirigiste ou technocratique, les industries européennes dialoguent avec les autorités nationales et communautaires. Elles attendent la promotion et la mise en oeuvre rapide d'un environnement industriel sectoriel favorable qui n'a déjà que trop tardé et qui aurait dû suivre dans la foulée la mise en place de l'encadrement de politique commerciale. Un environnement permettant à chaque entreprise d'assumer pleinement ses responsabilités. En somme, une stratégie textile conçue pour les entreprises. Est-elle possible ? C'est le sens des questions posées ci-après.

which supplied 30 % of all textiles coming from low-cost countries. Next, it became an ever more seductive pole of attraction for low-cost countries' exporters as a whole, while other healthy economies resorted insidiously and sometimes by stealth to measures enabling them to control any excessive increase in the rate of imports. The world textile markets - notably those of the industrialized countries - are characterized by interconnection and interdependence and subject to substitute absorption, through market forces, wherever there is room.

The effect on the Community of this phenomenon was to subject it to a massive increase in imports which reached their peak in 1976 and early 1977. Whilst the impact on the industries of the Member countries naturally varied, the overall effect was an accelerating trend in bankruptcies and unemployment against a backdrop of persistent economic crisis.

The Community rapidly decided to take things in hand. Within a few weeks at the end of 1977, determined both to look after the interests of its industries and to protect equitably the interests of the LDC's, the Community negotiated some 30 bilateral agreements designed to give the supplier countries security of access to the Community market in return for limits to the rate at which these exports could increase.

The third of these truths concerns the solidarity between the industries of the Nine. Naturally, there has been some friction brought about by the widely varying industrial structures between one Member State and another. But in supporting a Community action led by Brussels, Europe's industries have discovered their solidarity. This solidarity is based on an evident fact : no member country acting individually could have obtained as much as the Community acting as one. Where self-defense is the point of departure this solidarity now operates in such a way as to provide the best hopes of a rational approach to the future.

Though rejecting a dirigiste and technocratic answer to their problems, the European industries stand ready to enter into dialogue with the national and Community authorities. They await the establishment of a more favourable industrial environment for their sector, one that is long overdue and one that should by now have been created as part of the framework of a commercial policy, allowing each enterprise to assume fully its own responsibilities : in other words, a textile strategy conceived for industry itself. Is such a strategy possible ? A series of further questions are set out below in an endeavour to provide an answer.

Sept questions essentielles

1. *La situation textile mondiale est mal connue. Seule la partie supérieure de l'iceberg touchant aux échanges internationaux est relativement bien appréhendée. Une meilleure connaissance de la production, des conditions de production, de l'emploi, de l'investissement, de la consommation, des circuits de distribution intérieure et extérieure, et cela pour tous les pays concernés par le textile, permettra d'instaurer une concertation internationale pour éviter les incohérences (des organismes financiers internationaux n'ont-ils pas encouragé des pays pauvres à concentrer leurs investissements dans des secteurs ou créneaux en crise ?). Par ailleurs, chacun pourra ainsi mieux prévoir et comparer, avec ses partenaires, les sacrifices concédés et les avantages reçus.*

Cette concertation est vitale pour les pays en voie de développement, car il ne faut pas se leurrer : faute d'une connaissance suffisante de la situation textile dans le monde et de son évolution, chacun conservera son réflexe d'autonomie pour mener sa propre politique uniquement en fonction de ses intérêts propres.

Le comité des textiles du GATT paraît tout à fait indiqué pour initier cette connaissance indispensable et pour amorcer cette concertation. Celle-ci pourrait conduire à un environnement textile mondial propice dans lequel tout un chacun - surtout les pays moins bien nantis - pourrait s'épanouir en paix. C'est dans ce contexte que devrait se réaliser la politique concertée au niveau mondial et être entrepris le renouvellement de l'A.M.F. (accord multifibres) pour un troisième terme.

Est-il donc absurde qu'au niveau mondial le débat textile ne soit plus limité aux litanies politiques au détriment d'une véritable concertation sensée, pragmatique et concrète ?

2. *Au niveau européen, il faut réaliser une politique industrielle communautaire sur fond d'un véritable marché commun. Si celui-ci existe bien dans les textes, les industries soutiennent qu'en réalité les disparités de concurrence et les pratiques administratives sont telles que peu d'entreprises européennes se sentent à l'aise à travers l'espace communautaire. Ce handicap est sérieux en comparaison avec les concurrents américains qui jouissent d'un marché intérieur unique aux dimensions gigantesques. Réaliser dans les faits le marché communautaire, c'est d'abord dresser un inventaire complet et sans complaisance de toutes les aides publiques directes et indirectes et des mesures qui freinent les échanges : la transparence est nécessaire, elle démystifie et contribue à assainir la concurrence intra-communautaire.*

Seven questions for an industrial strategy

1. *The world textile situation is inadequately documented. Only the tip of the iceberg, the part concerning international trade, is relatively well understood. A better knowledge in all countries concerned with textiles of production, the conditions of production, employment, investment, consumption, internal and external distribution channels, will permit the establishment of coherent international concertation : have not international financial institutions encouraged poor countries to concentrate their investments on sectors in crisis ? Besides, such concertation will enable each operator to gauge and compare with his partners the sacrifices accepted and the advantages obtained.*

Such concertation is vital for the LDC's for there must be no delusions on this : in the absence of adequate knowledge of the situation and evolution of the world's textile industries, each party will react autonomously, pursuing its own policies solely in the light of its own interests.

The GATT Textiles Committee must surely be the right vehicle to facilitate the provision of transparent information which is essential for the proposed concertation. Thus could be created the right trade climate for textiles in which each and all - above all the economically less privileged countries - could prosper peacefully. It is in this framework that international concertation must be shaped and that the MFA must be renewed for a third period.

Is it then not absurd that the textile debate at world level should continue to be limited to the familiar political litanies to the detriment of the objective, of pragmatic and meaningful concertation ?

2. *At the European level, we must attain a Community industrial policy based on a real common market. Though this may exist on paper, the industries maintain that the disparities in competitive conditions and in administrative practices are such that few European concerns feel at ease operating on a European scale. The seriousness of this handicap is best understood when a comparison is made with American competitors who enjoy a single market of vast dimension. To make the European market a reality, it will first be necessary to draw up an inventory of all direct and indirect public aids and measures hampering trade : again, transparency is essential for it both demystifies and creates the right condition of intra-community competition.*

Est-ce donc rêver que prôner un véritable marché commun européen dans le respect rigoureux des dispositions du Traité de Rome ? C'est la condition première d'une stratégie industrielle à laquelle s'attache la Commission européenne qui dispose pour cela des instruments nécessaires.

3. *Il ne reste plus aux industries qu'à continuer à améliorer leur compétitivité. Face à des partenaires - américains entre autres - pouvant utiliser pleinement leur capacité de production, les industries européennes sont handicapées par les contraintes d'un acquis de civilisation. On peut relever par exemple qu'en Europe le temps d'utilisation du matériel textile est inférieur respectivement de 20 % et de 45 % par rapport aux Etats-Unis et aux pays d'Extrême-Orient. Si rien n'était entrepris contre ces distorsions, l'avenir ne serait guère brillant pour l'Europe.*

Dans ces conditions, est-il malséant de suggérer aux pouvoirs publics et aux partenaires intéressés de revoir ensemble les voies et moyens de promouvoir une compétitivité accrue dans le cadre de la mobilité de la main-d'oeuvre et de l'utilisation rationnelle du matériel, sans pour autant remettre en cause l'acquis social ?

4. *Pour s'adapter à la dimension communautaire, le chef d'entreprise doit pouvoir accéder à des informations économiques rapides, fiables, harmonisées et utilisables directement, tant sur l'évolution du marché final que sur les réactions des opérateurs tout au long de la chaîne textile.*

N'est-ce pas le moment de créer un centre communautaire d'observation et de conjoncture, que les instances communautaires et nationales financeraient avec la participation des utilisateurs ?

5. *L'expansion de la consommation stimule le développement des échanges. Ne serait-il pas souhaitable de déceler les causes de la stagnation actuelle de la consommation textile dans la Communauté afin d'y porter remède le cas échéant ?*

6. *La conquête des marchés extérieurs, vitale pour les industries européennes, conditionne en fait l'ouverture du marché communautaire.*

Est-il dès lors inconvenant de presser les autorités communautaires de poursuivre sans relâche leurs efforts auprès des pays industrialisés comme auprès des pays en voie de développement, tant sur un plan multilatéral que par voie bilatérale, pour garantir aux industries européennes, par tous les moyens et dans toutes les circonstances, de meilleures conditions d'accès aux marchés ? Voilà les jalons d'une politique commune d'exportation conforme au Traité de Rome.

Is it then a dream to call for a real European common market in which the provisions of the Rome Treaty are rigorously implemented ? This is the principal condition for an industrial strategy sought by the E.C. Commission, which is equipped with the necessary instruments.

3. *Thereafter, it is up to the industries to continue to improve their competitive edge. Besides others, American amongst them, mostly capable of using their productive capacity to the full, European industries are handicapped by the legacy of their civilization. It could be pointed out for example that the operating time in the textiles industry in Europe is 20 % and 45 % lower respectively than in the USA and far eastern countries. If nothing were done about such differences the future for Europe would hardly be bright.*

In these circumstances, is there no point in suggesting to our public authorities and to industries and unions involved, that they review together the ways and means of promoting greater competitiveness in the context of the mobility of labour and a more rational use of materials, without putting into question social right ?

4. *To fully exploit the Community dimension, leaders of industry must have at their disposal rapid economic information which is viable, coordinated and directly applicable, and which covers the development of consumption no less than the reactions of businessmen right through the textiles production and distribution chain.*

Has not therefore the time come to establish a Community centre for market intelligence, to be financed from Community and national sources as well as by contributions from its users ?

5. *One way to stimulate trade is to expand consumption. Would it not be relevant to identify the reasons why textile consumption in the Community is now at a standstill, and to see what remedies might be applied ?*

6. *The extent to which the Community's markets can be opened up is in large measure governed by our ability to enter external markets.*

Is it therefore improper to urge Community authorities to press home as much at multilateral level as bilateral, their efforts to assure by whatever means and in whatever circumstances better conditions of access to other markets ? In other words, the first guidelines of a common export policy consistent with the Treaty of Rome ?

7. Les autorités nationales et communautaires détiennent donc tous les leviers permettant un "environnement" de qualité pour les industries européennes. L'expérience a cependant prouvé que la constance dans la cohérence est rare.

Pour la cohérence, l'efficacité, la vision d'ensemble, pourquoi ne pas regrouper les leviers d'action dans un centre unique de décision qui assumerait la politique textile globale communautaire en coordonnant ses composantes de politique commerciale, sectorielle, de concurrence, de fiscalité, de recherche ?

Un triple message

Finalement, à travers les témoignages et les questions posées, on peut déceler un triple message.

Primo, le maintien dans la Communauté d'un cycle textile complet, de la production des fibres à la confection, est indispensable à l'équilibre et au développement internes de la Communauté, donc à la stabilité dans les relations économiques internationales.

Secundo, c'est en rendant les entreprises viables et compétitives que l'on protège le mieux l'emploi.

Tertio, l'enjeu dépasse le cadre ponctuel des relations textiles Nord-Sud. Si la coopération en faveur des pays en voie de développement ne peut être remise en cause, elle ne pourra pas non plus se développer de façon aveugle et non sélective, et cela à la demande des pays moins avancés.

En résumé, il faut un "nouvel ordre" textile qui assurerait la sécurité et l'équité pour tous, et en priorité pour les pays en voie de développement. Est-ce là un rêve inaccessible ?

7. Community and national authorities have at their disposal all the levers necessary to create a sound framework in which European industry can thrive. In reality, however, experience shows how difficult it is to reach a consistent collective approach.

To achieve coherence, efficiency and an overall perception of the problem, why not gather together all the levers of action in a simple decision centre, which would operate a global Community textiles policy, by coordinating its various components - commercial, sectoral, competition, taxation and research policies ?

In the final analysis, reviewing the evidence and the questions set forth, a three-fold message emerges :

Firstly, the maintenance in the Community of a complete cycle of textiles manufacture, from the production of fibres to transformation into garments is essential to the balance and internal growth of the Community and thus to stability in international economic relations.

Secondly, employment is best protected by making business viable and competitive.

Thirdly, the issue cannot be tied to the narrow framework of north-south textile relations. Cooperation with developing countries cannot be put in question, but neither can such cooperation continue to develop blindly, without regard to differences between developing countries and to the wishes of the poorest among them.

Is that an impossible dream ?

**LE COMMERCE TEXTILE MONDIAL
UN POINT DE VUE BRITANNIQUE**

**Intervention de Sir ARTHUR KNIGHT
Président de Courtauld Limited**

**à la Conférence consacrée au
"COMMERCE TEXTILE MONDIAL" : une perspective internationale"
et organisée par la "British Textile Confederation"
en collaboration avec le Textile Institute
mai 1978**

**WORLD TEXTILE TRADE
A VIEW FROM THE UNITED KINGDOM**

**A speech given by Sir ARTHUR KNIGHT,
Chairman Courtauld Limited**

**To the Conference
"WORLD TEXTILE TRADE : An International Perspective"
held by the British Textile Confederation
in association with the Textile Institute
in May 1978**

Au Royaume-Uni, tous les points de vue ne sont pas unanimes en ce qui concerne les perspectives dans le domaine de l'industrie textile internationale et c'est pour parler de ces perspectives que nous sommes réunis ici. Le point de vue que je vais exprimer ici est un point de vue personnel, même s'il est quelque peu dirigé par les liens profonds qui me rattachent à Courtaulds. Ma société n'emploie qu'environ 10 % de la main-d'oeuvre totale utilisée dans l'industrie textile en Grande-Bretagne (vêtements compris). Bien que nos activités couvrent à peu près tous les aspects de l'industrie textile, nous sommes davantage spécialisés dans la production de certaines matières telles que les fibres plutôt que dans d'autres telles que les lainages - bien qu'à tous les niveaux qui suivent la production des fibres, des marchés s'offrent à nous et notre objectif est de les satisfaire. Si je viens d'esquisser ici mon point de vue, la perspective que je désire aborder concerne des intérêts plus larges, affectant notre bien-être national.

Terminer cette conférence en parlant de la Grande-Bretagne est une bonne chose parce que l'industrie textile occupe une place très importante dans l'économie britannique, et cela depuis fort longtemps. Elle a été un facteur-clé dans la révolution industrielle. Grâce à son industrialisation, elle a conquis une place prépondérante sur les marchés mondiaux au cours du 19ème siècle et jusqu'après la première guerre mondiale. Depuis lors, nous avons dû sans cesse nous adapter pour répondre à la naissance et au développement grandissant d'autres pays industrialisés.

Il a été nécessaire d'apporter quelques modifications à cette industrie, en partie pour répondre à la situation du marché et aux nouvelles techniques et en partie pour satisfaire les positions et les politiques gouvernementales. C'est l'interdépendance existant entre ces deux groupes de facteurs de modification qui servira de base à mon discours sur l'industrie britannique dans son contexte international. En soulignant ainsi ces relations avec le gouvernement, je me rends compte que je ne parle pas des activités journalières qui, dans nos affaires personnelles, occupent la plus grande partie de notre attention. Nos produits, les améliorations que l'on peut y apporter, leur mise au point - du point de vue technique et du point de vue de la conception même -, leur commercialisation, leur aspect de nouveauté dans tous les sens du terme, c'est tout cela qui nous intéresse. Aucune industrie ne requiert davantage d'esprit d'entreprise de la part de ceux qui y travaillent. Mais aujourd'hui, je propose de m'étendre sur un autre point.

La thèse que je désire vous soumettre est la suivante : Tout d'abord, vers le milieu des années soixante, l'industrie textile britannique s'est lancée dans un important programme de restructuration dans laquelle les producteurs de fibres ont joué un rôle capital. L'entrée de la Grande-Bretagne dans la C.E.E. a offert la possibilité d'étendre notre économie de marché. Jusqu'à présent, la performance, bien que limitée, soutient les objectifs.

Mais il y a trois problèmes importants qui entravent le progrès.

- (1) La situation de l'industrie européenne des fibres synthétiques. La récession est arrivée à un moment où la capacité grandissante de l'Europe allait de pair avec une capacité grandissante dans d'autres parties du monde. Dans les circonstances actuelles, le système de marché sur lequel on devrait normalement pouvoir compter pour trouver une solution ne nous est d'aucun secours. L'initiative prise par M. Davignon a ouvert des perspectives pour de meilleures conditions dans l'industrie de la fibre synthétique. C'est là un point crucial pour l'industrie textile britannique parce que les producteurs de fibres ont maintenant un rôle prépondérant à jouer.

There can be no single UK view about the international textile perspectives which bring us here together. The view which I express is a personal one, though dominated by my deep involvement in Courtaulds. My company accounts for no more than 10 % or so of the total employment in the UK textile industry (including clothing). Although our activities include pretty well all facets of textiles, we are much more concerned with production in some parts, such as fibres, than in others such as woollens - though all of the stages subsequent to fibre manufacture offer us markets which we aim to supply. I believe that, although the viewpoint is thus circumscribed, the perspective which I offer touches upon some wider interests affecting our national well-being.

To end this conference with a contribution from the United Kingdom is appropriate because the textile industry has held a central place in the British economy for a long time. It was a major factor in the industrial revolution. Its industrialisation gave it a dominant position in world markets throughout the 19th century and until after the first world war. Since then we have had to pursue a continual process of adjustment to meet the emergence and growing development of other industrial countries.

The changes which have taken place have been in part a response to market forces and new technologies and in part a response to government attitudes and policies. The interrelationships between these will provide the main theme of what I have to say about the British industry in its international context. In thus concentrating on these involvements with government I am conscious that I am not talking about the day-to-day activities which in our individual businesses occupy the greater part of our attention. Our products, their improvement and development, both technically and in terms of design, and their marketing - innovation in every sense of the word is what we are about. No industry can make more demands than ours upon the entrepreneurial skills of those who work in it. But for today's occasion I propose to put the emphasis elsewhere.

The thesis which I want to put before you is this : First, the UK textile industry embarked in the mid-1960's on a major restructuring programme in which the fibre producers played a key role. The UK entry into the EEC has offered the opportunity to achieve worthwhile scale economies. Performance so far, though limited, supports the objectives.

But three major problems impede progress.

- (1) The state of the European synthetic fibre industry. Recession has come at a time when recent increases in capacity in Europe are supplemented by rapidly increasing capacity elsewhere. In the current circumstances the market system which could normally be relied on to work out a solution cannot be effective. The Davignon initiative offered the prospect of improved conditions in the synthetic fibre industry. This is crucial to the UK textile industry because fibre producers have now so major a role.

- (2) Les importations en provenance des pays où les salaires sont peu élevés, se sont accrues si rapidement qu'elles ont contrecarré tous les efforts réalisés par l'industrie en vue d'améliorer sa structure et en vue de saisir les occasions qui se présentaient grâce à un marché européen qui présentait davantage de possibilités. Le Gouvernement n'a pas remarqué le danger tout de suite, mais il a apporté son soutien aux négociations de la CEE qui devaient mener aux nouvelles dispositions AMF. Ceux qui critiquent les limitations à l'importation vers les pays de la CEE simplifient parfois les problèmes. Ceux qui pensent en termes d'intérêts des moins développés, tous ceux-là, et non pas seulement quelques-uns qui ont mis sur pied des industries d'exportation, voient l'intérêt qui existe à poursuivre des politiques orientées vers une croissance à large base.
- (3) Des mesures du type de celles que tous les gouvernements ont prises, mènent à des tensions que la croissance pourrait réduire. Mais nous ne pouvons pas compter sur une expansion économique générale. Nous devons donc soutenir les propositions qui sont faites en vue d'une meilleure réglementation du commerce international, parce que le restrictionisme à effet cumulatif serait un désastre pour tout le monde.

Le second point de ma thèse est donc le suivant : ces trois problèmes et leurs solutions sont tels qu'il faut considérer l'intervention du gouvernement comme inévitable bien que transitoire. Généralement, c'est le système de marché qui fournit l'infrastructure la plus adéquate pour que l'initiative et l'entreprise puissent répondre aux besoins du consommateur. Mais, le marché ne permet pas toujours de trouver des solutions aux problèmes qui se font jour.

Permettez-moi tout d'abord de placer ma thèse dans un contexte historique.

Pour l'industrie britannique, le problème fondamental était de s'adapter à la situation après la perte de sa position de premier producteur de textiles du monde. Ma propre expérience commence avec une aggravation de la situation de l'industrie qui a été plus particulièrement ressentie dans les années 50. De nombreuses firmes ont alors été incapables ou ont hésité à prendre les mesures adéquates qui leur permettraient de maintenir leur position face à la concurrence. Il y avait beaucoup trop de firmes différentes dans l'industrie. L'investissement n'était pas suffisant. Les importations hors-taxes de certains textiles dans le cadre de l'Accord d'Ottawa de 1932 décourageait toute tentative de rationalisation. Le soutien financier apporté par le gouvernement en vertu de l'Acte de 1959 a rapidement montré qu'il ne pouvait pas apporter de solution aux problèmes fondamentaux. Vers le début des années 60, nombreux étaient ceux qui considéraient l'industrie textile britannique comme une cause perdue.

C'est à ce moment-là qu'il y a eu un grand changement. Les grands producteurs de fibres se sont rendu compte qu'ils devaient s'occuper activement de leurs affaires sur le marché intérieur. Ce changement est unique en Grande-Bretagne. Je ne pense pas qu'il y en ait eu un autre de ce genre dans aucun pays d'Europe. Le résultat en a été une importante restructuration de l'industrie dans le Lancashire et de nouvelles positions de la part du gouvernement.

- (2) Imports from low-wage countries have been increasing so rapidly as to undermine the success of the industry's efforts to improve its structure and to seize the opportunities offered by the wider European market. The Government was slow to see the danger but gave its strong support in the EEC negotiations which led to the new MFA arrangements. Those who criticise the limitations on imports into the EEC sometimes over-simplify the issues. And those who think about the interests of the less-developed, all of them not just the few who have developed some exporting industries, see merit in their pursuing policies aimed at more broadly-based growth.
- (3) Actions of the kind which all governments have taken have lead to tensions which growth could alleviate. But we cannot rely on general economic expansion. So we must support proposals for the better regulation of international trade because cumulative restrictionism would be a disaster for all.

So the second point of my thesis is that these three problems and the solutions to them are such that government intervention has to be regarded as an unavoidable though transitional necessity. The market system generally provides the most suitable framework in which initiative and enterprise can meet consumers needs. But the market does not always provide solutions to the problems which arise.

Let me first put my thesis into some historical perspective.

The fundamental problem of the British industry was the need to adjust to the loss of our earlier position as the world's leading textile manufacturing country. My experience begins with the further deterioration in the industry's position which became particularly noticeable in the 1950's. Many firms were unable or reluctant to take the steps needed to retain their competitive position. There were far too many firms in the industry. Investment was inadequate. Duty-free imports of certain textiles under the 1932 Ottawa Agreement discouraged moves towards rationalisation. The financial support which was given by government under the 1959 Act was soon seen to have provided no solution to the fundamental problems. By the early 1960s many regarded the British textile industry as a lost cause.

At this time a significant change occurred. The large fibre producers saw a need to involve themselves actively in the problems of the businesses which were their domestic market. This change was unique to Britain. I do not think anything like it happened in any other European country. It resulted in a major restructuring of the Lancashire industry and in new attitudes on the part of government.

La restructuration s'est faite à grande échelle. Elle entraînait une réduction de 30 % du nombre de firmes, la suppression du matériel dépassé, et un programme énorme d'investissements dans de nouvelles usines et pour de nouveaux équipements. L'effet en a été une augmentation considérable de la productivité. La production par tête s'est accrue bien plus rapidement que dans les autres industries britanniques. Vers 1970, certaines parties de l'industrie étaient devenues plus intéressantes du point de vue du capital que le reste de l'industrie britannique.

Les nouveaux investissements substantiels et les nouvelles techniques qu'ils ont permis d'introduire ont permis d'atteindre un niveau d'économie très satisfaisant. Cela nécessitait des marchés étendus. Mais cette fois-ci, le marché intérieur britannique pour l'industrie textile était particulièrement ouvert si on le compare à d'autres marchés de pays développés, et cela a créé des possibilités extraordinaires pour les producteurs étrangers. Au cours des années 60, la confiance - et la vitesse à laquelle les changements étaient réalisés - a été affectée par cette situation. On pensait alors qu'une fois qu'elle serait restructurée, l'industrie serait capable de se maintenir face aux importations; mais la restructuration et le rééquipement pouvaient être mis en danger alors que le marché, lui, restait ouvert aux importations.

Il fallait donc que la politique du gouvernement soit fondamentalement modifiée. A l'initiative d'un très grand fonctionnaire, Sir Richard Power, une étude a été élaborée en 1966 et sur cette étude, les patrons, les syndicats et les représentants du gouvernement ont travaillé ensemble. Cela a pris plus de deux ans. Le rapport est sorti en 1969. Ses conclusions étaient très importantes. Une de ces conclusions était que le secteur du Lancashire pourrait devenir plus compétitif mais que pour y parvenir, il fallait que d'autres changements soient apportés dans sa structure même. La performance, au sein de cette industrie, était variable et il était nécessaire de réduire à nouveau le nombre de firmes. L'étude en venait également à la conclusion que la confiance nécessaire à la restructuration ne pouvait être engendrée que par une restriction des importations à bas tarifs et par des mesures prises en ce sens. Vers la fin des années 60 et le début des années 70, il semblait qu'il serait possible d'y parvenir. Il y a eu une très bonne coopération entre les syndicats et les travailleurs, qui avaient tous une idée réaliste de la situation. D'autres programmes d'investissements à grande échelle ont été établis. La restructuration se poursuivait. Le gouvernement a à nouveau pris des mesures intermittentes en vue de restreindre les importations à bas tarifs, mais il les prit en se basant sur une situation antérieure et avec quelque retard - alors que ces importations ne cessaient de s'accroître. Cependant, on connaissait alors la croissance économique générale et cela a pu, pendant un certain temps, cacher les effets de cette ouverture continue du marché. Entre 1970 et 1975, la productivité dans l'industrie textile a continué à augmenter plus rapidement que dans le reste de l'industrie de produits manufacturés en Grande-Bretagne.

Il ne fait aucun doute qu'il y a eu des extraordinaires augmentations de la productivité. Je puis vous donner des chiffres si cela vous intéresse.

L'Europe était et est encore un facteur-clé dans la lutte des économies de marché qui sont nécessaires pour survivre. Dans l'industrie britannique en général, et dans notre industrie en particulier, on a considéré que la CEE offrait de grandes espérances. Ce qui est surtout intéressant de ce point de vue, c'est la perspective d'une croissance due à l'élargissement du marché intérieur. Il était donc particulièrement tentant de répondre à la CEE, conscients que nous étions des grandes différences de productivité entre nous et les fabriques de textiles aux Etats-Unis. L'industrie britannique était impressionnée par l'exemple

The restructuring was extensive. It involved a 30 per cent reduction in the number of firms, the scrapping of out-of-date machinery on a large scale, and a huge investment programme in modern factories and equipment. The effect was a great improvement in productivity. Output per head rose at a rate which was substantially faster than that in most British industries. By 1970 some parts of the industry had become more capital-intensive than the rest of UK industry.

The substantial new investments and the new technologies which they incorporated were designed to achieve substantial economies of scale. This required large markets. But at this time the British domestic market for textiles was an exceptionally open one and, when compared with other developed markets, offered outstanding opportunities to foreign producers. Throughout the 1960s confidence - and the speed of change - was affected by this. The belief was that, once restructured, the industry should be capable of holding its own against imports; but the restructuring and reequipment could be jeopardised whilst the market remained open to imports.

The situation required a fundamental change in government policy. Under the stimulus of an outstanding civil servant Sir Richard Power a study was set up in 1966 in which management, trade unions and government officials worked together. The study, which was extremely thorough, took over two years. The report was issued in 1969. Its findings were crucial. It concluded that the Lancashire sector could become a competitive industry but that to achieve this would require further changes in its structure. Performance within the industry was varied, and a further reduction in the number of firms would be essential. The study concluded that the confidence needed to carry out the restructuring could only be generated if cheap imports were restrained and certain measures were taken to that end. In the late 1960s and early 1970s the prospect of fulfilling these promises seemed good. There was full cooperation throughout from the trade unions and the workers concerned who have had a realistic view of the needs of our situation. Further large investment programmes were undertaken. The restructuring continued. The government acted intermittently further to restrain cheap and disruptive imports but usually in relation to some past situation and with some delay - whereas the growth of these imports was a continuing process. However the period was one of general economic growth and this for a while concealed the full effects of the continued openness of the market. Between 1970 and 1975 productivity in the textile industry did continue to rise somewhat faster than in the rest of the UK manufacturing industry.

Tremendous improvements in productivity have indeed been achieved. I have figures to illustrate this if anyone is interested in details.

Europe was and is a key factor in the struggle for the economies of scale which are needed for viability. In common with British industry in general we in textiles viewed the EEC as a great opportunity. The attraction lay in the prospects for growth which were offered by this enlargement of the home market. The appeal of the EEC was particularly strong, conscious as we have been of the big differences in productivity between us and textile manufacture in the United States. The British industry was impressed by the example offered by the American industry of what could be achieved with a large ho-

des Etats-Unis et de ce qui pouvait être réalisé sur un large marché intérieur, avec les économies de marché qui en découlaient. Très puissant. Avec des salaires deux fois et demie plus élevés que ceux de la Grande-Bretagne, l'industrie américaine il y a 20 ans produisait des produits standards à des prix très comparables à ceux qui étaient pratiqués au Royaume-Uni. L'adhésion à l'Europe offrait à la Grande-Bretagne des perspectives similaires.

(Il était intéressant de voir que cette analyse de la productivité aux Etats-Unis était confirmée par M. Small ce matin même).

Il y a maintenant cinq ans que le Royaume-Uni fait partie de la Communauté. Il est trop tôt pour déterminer quels sont les bénéfices que nous avons tirés de ce grand changement. La Communauté elle-même a encore beaucoup de chemin à parcourir avant de pouvoir être considérée comme un marché unique à l'exemple du marché américain. Il ne fait aucun doute que les progrès réalisés au cours de ces cinq années font espérer que cette promesse à long terme sera tenue.

Depuis que le Royaume-Uni est entré dans la CEE, le volume des ventes en textiles et vêtements vers les autres pays de la CEE s'est considérablement accru, davantage que dans l'industrie britannique en général.

Mais il y a quand même encore un long chemin à parcourir. Tous les pays de la CEE à l'exception du Royaume-Uni vendent maintenant des textiles à leurs voisins de la CEE à raison d'environ 25 à 30 % de sa consommation totale intérieure de textiles. Les ventes de textiles britanniques vers ses voisins de la CEE doivent plus que doubler leur volume actuel pour parvenir à faire ce que les autres font déjà. Et si l'on considère le Royaume-Uni comme un des plus importants fournisseurs de textiles, les perspectives sont encore plus larges.

En contre-partie, il y a l'augmentation des importations en provenance de nos partenaires de la CEE. Mais l'expérience des autres en ce domaine est moins uniforme. Il semble que ce soient ceux qui croient au succès découlant de décisions bien choisies en ce qui concerne les produits dans lesquels il faut se spécialiser qui aient raison. Nous avons l'occasion d'ouvrir une brèche, comme le disait hier M. Davignon.

La Communauté Européenne nous fournit le principal marché sur lequel nous pouvons poursuivre et réaliser nos objectifs.

Les conditions commerciales que nous connaissons aujourd'hui sont aussi difficiles et aussi complexes que ce que nous avons connu auparavant. Il y a trois problèmes en particulier qui représentent une entrave au progrès - des capacités excédentaires de fibres, des importations en provenance de pays où les salaires sont peu élevés et la récession continue.

Le problème de la capacité excédentaire concerne les fibres synthétiques.

La récession, la concurrence qui se développe rapidement à partir de nouvelles capacités dans les pays en voie de développement et les récentes augmentations des capacités dans les pays développés ont, toutes ensemble, mené l'Europe vers une situation dans laquelle les usines ne travaillent qu'à 70 % de leur capacité réelle et les prix se sont effondrés. Certains gouvernements ont encouragé l'investissement basé sur des projections optimistes en ce qui concerne la demande. De plus, la plupart des producteurs ont sous-estimé la rapidité avec laquelle les pays en voie de développement ont créé leurs propres capacités en fibres. Vers la fin de cette année, Taiwan et la Corée du Sud à eux seuls auront une capacité égale à 10 % de la production mondiale totale.

me market and the consequent economies of scale. Very powerful. With wage rates 2 1/2 times as high as those in Britain, the US industry 20 years ago was turning out standard products at prices which were about the same as those prevailing in the UK. Entry into Europe offered the British industry similar prospects.

(interested to see this analysis of productivity achievements in USA confirmed by Mr Small this morning).

The United Kingdom has now been a member of the Community for five years. This is much too short a time to realise the benefits from such a major change, and the Community itself clearly has a long way to go before it can be regarded as a single market in the American sense. But the experience has been encouraging. Certainly the progress made in the first five years suggests that the long term promise will be fulfilled.

Since the UK joined EEC the volume of textile and clothing sales into the rest of the EEC have grown considerably more than that of UK industry in general.

But we still have a long way to go. Each EEC country except the UK now sells textiles to its EEC neighbours on a scale which represents 25 - 30 % of its total domestic textile consumption. The UK's textiles sales to its EEC neighbours need to be more than double their present level even to match what others already do. And if one sees the UK as one of the EEC's major textile suppliers, the scope is even greater.

The counterpart to this may well lie in increased imports from our EEC partners. But the experience of the others in this respect is less uniform. The evidence supports those who see success in well-chosen decisions about the products in which to specialise. We have the opportunity to "get cracking" as Monsieur Davignon said yesterday.

The European Community provides the primary market in which we can fulfil the objectives.

The business conditions in which we are now operating are as difficult and as complex as any we have known. Three problems in particular have been impeding progress - excess fibre capacities, imports from low-wage countries and the continuing recession.

The excess capacity problem has related to the synthetic fibres.

Recession, rapidly increasing competition from new capacity in developing countries, and recent increases in capacity in developed countries, together have led in Europe to a situation in which plants have been operating at only 70 % of their installed capacity and prices have been reduced to catastrophically low levels. Some governments have encouraged investment based on optimistic projections of demand. In addition most producers have under-estimated the speed with which developing countries would build their own fibre capacity. By the end of this year Taiwan and South Korea alone will have a capacity equal to ten per cent of total world production.

En Europe, l'influence du gouvernement en ce qui concerne la création de nouvelles capacités et le retard apporté à la fermeture d'usines pour raisons sociales ont fait qu'il semble improbable que le problème puisse être résolu suffisamment rapidement grâce aux forces du marché. C'est l'industrie toute entière qui est en difficulté. L'an dernier, les producteurs européens de fibres ont estimé leurs pertes à 450 millions de livres, ce qui portera le montant de leurs pertes sur une période de trois ans à 1200 millions. Il semble même qu'en 1981 les capacités dépasseront encore la demande et que 30 % seront inutilisés. Des mesures nationales unilatérales, à elles seules, ne permettent pas de répondre à une telle situation. La solution doit être trouvée à l'échelle de l'Europe toute entière. Nous, au Royaume-Uni, nous avons approuvé l'initiative de M. Davignon de réunir les producteurs et de les encourager à prendre des mesures qui permettraient d'atteindre une plus grande stabilité dans un proche avenir.

J'en viens maintenant au deuxième problème qui a entravé le progrès - le problème des importations à partir des pays où les salaires sont peu élevés. Les gouvernements successifs du Royaume-Uni n'ont pas voulu rompre avec des traditions de libre échange, des traditions de longue date. J'ai déjà parlé des changements de politique vers la fin des années 60 et des solutions occasionnelles qui ont été apportées par la suite à certains problèmes spécifiques. Les conditions commerciales qui ont résulté de cette approche ont été douloureuses pour l'industrie textile britannique, mais le niveau de rupture n'est pas devenu tel qu'il puisse provoquer un changement fondamental dans la politique. Mais en 1976, la croissance continue des importations au cours d'une période de récession a mené à un changement marqué.

En 1976, les importations en provenance des pays où les salaires sont peu élevés ont atteint 26 % de la consommation textile intérieure totale de la Grande-Bretagne - elles se sont donc accrues régulièrement puisqu'elles étaient de 16 % en 1970. Ce niveau se trouve bien au-dessus de celui de n'importe quel grand producteur de textile en Europe, à l'exception de l'Allemagne; il représente un niveau trois fois plus élevé que celui qui existe aux Etats-Unis et au Japon. Cela a eu pour conséquence que la balance commerciale de l'industrie britannique était dans une situation très précaire. En 1969, l'industrie a exporté 156 millions de livres de plus qu'elle n'en a importé - ce qui représente en prix actuel plus de 400 millions de livres. En 1976, on en était à un déficit de 136 millions de livres. Bien que la situation se soit un peu améliorée au cours de 1977, le changement de politique s'est bien établi à ce moment-là et de toutes façons, dans les conditions stagnantes du marché, les mesures très modestes prises cette année-là et dont M. Small a parlé ce matin, ne pouvaient pas être considérées comme une modification importante de cette tendance. Hier, M. Davignon parlait de 1976 en disant que c'était une année où la pénétration des importations s'était accélérée à un tel point dans la CEE qu'il était temps de mettre au point une stratégie concertée en ce qui les concerne. Ce matin, nous étions tentés de discuter âprement des déficits dans le domaine textile, et cela n'aurait pas, à mon avis, servi à grand'chose.

De toute manière, je crois qu'il est moins révélateur de débattre de ces chiffres concernant les balances des paiements que de jeter un coup d'oeil sur les pourcentages que je viens de donner, en ce qui concerne les volumes des importations en provenance des pays où la main-d'oeuvre est bon marché, exprimés en pourcentages de la consommation intérieure totale. Comme je l'ai dit, au Royaume-Uni, cette proportion a maintenant atteint 26 %. Aux Etats-Unis, elle était l'an dernier de 8 % et au Japon je crois que les chiffres sont à peu près les mêmes.

In Europe the involvement of governments in new capacity building and in delaying the closure of plants for social reasons makes it improbable that the problem will be resolved quickly enough through the action of market forces. The whole industry is in difficulty. Last year European fibre producers are estimated to have lost £ 450 million which will bring their losses during a three year period to £ 1200 million and there is the prospect that even by 1981 capacities will still exceed requirements and 30 per cent will be idle. Unilateral national action alone cannot possibly cope with such a situation. The solution has to be Europe-wide. We in the UK welcomed the Davignon initiative in bringing the producers together and encouraging them towards arrangements which should create some basis for greater stability in the immediate future.

I turn now to the second of the problems which has impeded progress - the problem of imports from low wage-cost countries. Governments in the UK have been reluctant to break with the long traditions of free trade. I have referred to the changes in policy in the late 1960s and to the occasional, subsequent responses to specific issues. The business conditions which resulted from this approach were painful for the British textile industry, but the level of disruption did not become sufficient to provoke any basic change in policy until in 1976 the continued growth in imports in a period of recession did lead to a marked change.

By 1976 imports from low labour-cost countries had reached 26 per cent by weight of total UK domestic textile consumption - having increased steadily from a level of 16 per cent in 1970. This level is far above that in any other major textile producing country in Europe except Germany; and it is no less than three times the level in the USA and Japan. The result of this on the British industry's trade balance was dramatic. In 1969 the industry had exported £ 156 million more than had been imported - equivalent in today's prices to more than £ 400 million. By 1976 this had become a deficit of £ 136 million. Although this statistical picture improved somewhat in 1977, the change in policy was by then well established and anyway in the stagnant market conditions the very modest swing in that year referred to this morning by Mr Small could not be taken as indicating a change in the trend. Monsieur Davignon yesterday referred to 1976 as the year when the pace of import penetration had accelerated to such a rate in EEC that a concerted decision about a strategy on imports had to be taken. We were tempted this morning to start a league table to textile deficits, with little purpose I think.

And anyway I find this batting around on balance of payments figures less revealing than to look at the percentages I have quoted which relate to the weight of imports from low labour cost countries expressed as a percentage of the total domestic consumption. As I have said, in the UK that proportion has now reached 26 %, in the USA last year it reached 8 % and I believe the Japanese figure to be pretty much the same. This seems to me to be a true measure of the extent to which our industry's potential has been eroded. Imports from the less

Il me semble que cela reflète bien la mesure dans laquelle notre potentiel industriel textile s'est érodé. Les importations en provenance des pays moins développés sont différentes de celles qui proviennent des nations développées et du commerce entre celles-ci. Dans des conditions normales de concurrence, on pourrait s'attendre à ce que les nations développées, dans leurs échanges entre elles, se spécialisent et que l'on atteigne un certain équilibre. Il est à souligner à cet égard que le marché américain est beaucoup moins ouvert que le marché européen; il en est de même pour le marché japonais et en plus, le marché européen reçoit parfois des "vagues" de produits concurrents provenant des Etats-Unis, qui rompent le marché. Nous, en Europe, nous n'avons pas de capacité semblable qui nous permette de décharger nos problèmes sur le marché américain.

Du point de vue britannique, la mise en vigueur de la première Disposition Multi-Fibre, au début de 1974, ne s'est pas avérée être un succès. Cette disposition en elle-même présente de sérieuses faiblesses. Elle a été conçue à un moment où la confiance internationale et le commerce mondial étaient soutenus.

Ce ne sont pas seulement ceux qui travaillent dans l'industrie textile, mais également le gouvernement, qui ont pensé qu'il fallait ouvrir à nouveau des négociations pour supprimer les faiblesses de la Disposition. L'industrie britannique a approuvé le soutien du gouvernement britannique à l'équipe de la CEE au cours des négociations qui ont eu lieu l'an dernier.

Les nouvelles dispositions ont été prises dans l'intention de régler les importations à bas tarifs par un contrôle immédiat plus intensif des importations qui rompent le marché avec les pays fournisseurs plus importants et par un mécanisme qui permettrait de juguler les importations à partir de pays fournisseurs peu importants si ces derniers menaçaient de prendre trop d'expansion. S'il s'agit là d'une véritable volonté de faire quelque chose, on peut espérer que l'augmentation des importations à bas tarifs restera davantage dans la norme que par le passé, grâce à la croissance du marché de la CEE.

Ainsi, les bases ont été posées pour une situation plus stable, dans laquelle chaque firme pourra se développer et se restructurer.

On a critiqué la position rigoureuse de la commission européenne, mais nous, au Royaume-Uni, nous pensons que ceux qui la critiquent, devraient tourner leur attention vers les pays développés qui ont été bien plus restrictifs que la CEE.

Nous, au Royaume-Uni, nous avons de la sympathie pour nos amis de l'industrie textile américaine qui sont en difficulté - en particulier puisque tant d'entre eux sont de si bons clients. Nous pouvons espérer que dans l'avenir également nous aurons des attitudes communes en matière commerciale, surtout maintenant que la CEE a enfin rattrapé les Etats-Unis en ce qui concerne les réglementations sur les importations en provenance des pays où les salaires sont peu élevés. Nous parviendrons plus facilement à atteindre une position commune si les porte-paroles américains cessaient de pointer un droit accusateur sur "le nouveau protectionnisme européen".

Les initiatives du nouveau AMF sont aussi politiques qu'économiques. Les perspectives d'un redéploiement vers d'autres industries des trois millions et demi de travailleurs européens de l'industrie textile sont peu encourageantes, du moins pour les quelques années à venir. Il y a maintenant quelques 6 millions de chômeurs dans les pays de la CEE. Les gouvernements ne peuvent pas reculer devant des mesures qui empêcheraient une nouvelle augmentation de ce nombre.

developed are quite a different matter from imports from and trade between the developed nations. One would expect under normal competitive conditions that developed nations, in trade between themselves, would specialise and that some rough balance would be achieved. It is notable in this respect that the US market is much less open than the European as also is the Japanese market and not only that, but the European market finds itself receiving occasional surges of competitive products from the USA which are disruptive and we in Europe have no similar capacity to offload our problems into the US market.

From the UK point of view the operation of the first Multi-Fibre Arrangement, effective from the beginning of 1974, was not a success. The Arrangement itself had serious weaknesses. It was designed at a time when international confidence and trade were buoyant.

Not only those within the textile industry but also government have seen the need to renegotiate in order to remove the weaknesses of the Arrangement. The UK industry has welcomed the support given by the British government to the EEC team in last year's negotiations.

The new arrangements are intended to regulate low-cost imports through a more extensive immediate control over disruptive imports from the larger supplying countries and through a mechanism to bring imports from the smaller supplying countries under control if these threaten to become significant. Provided there is truly a will to act there is hope that the increase in low-cost imports will be more closely in line than in the past with the growth in the EEC market.

The basis is laid for a more stable environment in which individual firms can develop and restructure.

The European Commission's tough stance has been criticised, but we in the UK feel that those who criticise should direct their attention towards the developed countries which have been much more restrictive than the EEC.

We in the UK must have sympathy with the difficulties of our friends in the US textile industry - especially when so many of them are such good customers. We can expect in future too to have need of common attitudes in trade matters, especially now that the EEC has perhaps belatedly caught up with the US in the approach to regulating imports from low wage countries. And that common stance will be more easily achieved if US spokesmen were to give up pointing an accusing finger at "the new European protectionism".

The stimulus for the new MFA is as much political as economic. The prospects for redeploying into other industries any of Europe's three and a half million textile workers are pretty remote, at least in the next few years. There are now some six million unemployed in the EEC countries. Governments cannot shrink from measures which might prevent a further increase.

L'Europe a déjà eu l'expérience, au cours de ce siècle, de ce qui peut se passer lorsque le chômage atteint un niveau trop élevé.

Le nouvel AMF nous donne cinq ans pour terminer la restructuration dans un contexte quelque peu meilleur. M. Davignon a déclaré, et tout le monde doit partager son opinion, que notre industrie ne doit pas s'attendre à ce que d'autres pays s'imposent des restrictions, sauf s'il s'agit de mesures positives et constructives qui soient intéressantes pour les deux parties. La répartition des mesures prises au fil du temps est particulièrement importante, parce que le processus de restructuration prend du temps. Je vous rappellerai que lorsque j'ai parlé antérieurement de notre expérience britannique, j'ai souligné que nous avions eu un certain succès dans la poursuite de nos objectifs, mais qu'il y avait quand même encore un long chemin à parcourir. Je voudrais vous rappeler également la signification du mot restructuration. Cela signifie que de nombreuses firmes doivent cesser leurs affaires, ce qui peut être lent ou plus long encore si les banques et les autres institutions de crédit continuent trop longtemps à soutenir des causes perdues. Durant ce temps, les marges bénéficiaires des firmes en expansion seront maigres, parce qu'elles combattent celles qui devraient disparaître - cela peut ralentir les investissements dans de nouveaux équipements. Etant donné la nature de cette tâche et son étendue au niveau européen, cela pourrait bien prendre dix ans.

L'entrée de la Grèce, du Portugal et de l'Espagne dans la CEE amènera sans aucun doute des problèmes d'adaptation.

Comitextil, institution qui représente les associations commerciales de l'industrie textile de la CEE est en train d'élaborer une réponse à la demande de M. Davignon, au nom de l'industrie textile.

Il est cependant essentiel que le travail réalisé par Comitextil soit poursuivi dans chacune des firmes, dans tous les pays d'Europe. C'est le processus de la concurrence et non pas le gouvernement qui permettra d'exploiter les ressources existantes.

Chacune des firmes doit considérer la situation nouvelle comme un tremplin et non pas comme un lit de plumes. Nous, au Royaume-Uni, nous avons montré qu'il y a de nombreuses firmes et qu'elles peuvent réaliser quelque chose de positif si les politiques gouvernementales créent un climat de confiance qui encourage leurs efforts.

Comme je l'ai déjà dit, nous nous trouvons face à trois problèmes importants et jusqu'à présent, nous n'avons encore parlé que de deux d'entre eux : le problème de la capacité excédentaire de fibres synthétiques et le problème des importations en provenance des pays en voie de développement. Je voudrais maintenant me tourner vers le troisième : la récession continue et le manque de perspectives réelles de croissance.

Ces dernières années, nous avons dû modifier totalement nos opinions et nos comportements en ce qui concerne la croissance économique. Dans les années 60, on avait la conviction que les gouvernements, grâce à l'application de principes bien compris et à la manipulation de certains facteurs variables, pouvaient diriger le progrès de l'économie. A présent, l'incertitude s'est installée. Le quadruplement des prix du pétrole n'a été qu'un seul des facteurs de ce changement fondamental.

L'instabilité dont nous souffrons aujourd'hui trouve son origine dans des tendances qui ont vu le jour il y a dix ans. L'explication de ces tendances fait toujours l'objet de controverses, de même que les mesures à prendre pour sortir de la mauvaise

Europe in this century has painful experience of what can happen when unemployment gets too high.

We have five years under the new MFA to complete the restructuring, in a slightly improved environment. Monsieur Davignon has said, and one must agree with him, that the industry cannot ask for restraint on the part of other countries unless it is seen to be undertaking positive and constructive action towards a position which will be beneficial to both sides. The time-scale is particularly critical because the process of restructuring takes time. I would remind you of my earlier review of our British experience since the mid-60s - determined, with some successes to validate our objectives, but still with a long way to go. And let me remind you too of what restructuring means. It means that many firms must go out of business, which can be a slow process any way - prolonged if banks and other creditors continue unduly long to support lost causes. And during this time the profit margins of the expanding firms will be meagre, fighting those who should disappear - which can slow down the rate at which investment in new equipment takes place. Given the nature of the task, and its European-wide scope, 10 years would have been appropriate.

And the expected entry into EEC membership of Greece, Portugal and Spain will undoubtedly add to the problems of adjustment.

Comitextil, the body representing textile trade associations in the EEC, is still at an early stage in formulating the industry's response to Monsieur Davignon's request.

It is essential however that Comitextil's work is followed through by the individual firms in all countries of Europe. The competitive process, and not government, will continue to be the agent for exploiting the opportunities which exist.

Individual firms must see the new situation as a springboard and not as a featherbed. We in the UK have shown that such firms exist and that they can achieve a great deal, provided government policies create a sufficient degree of confidence to encourage effort.

I mentioned that we face three major problems and have so far discussed two of them : the problem of excess synthetic fibre capacity and the problem of imports from developing countries. I want now to turn to the third - the continued recession and the lack of any real prospect of growth.

We have come a long way in the last few years in our attitudes about economic growth. The certainties of the 1960s encouraged the belief that governments, through the application of well-understood principles and the skilful manipulation of certain variables, could direct the progress of an economy. They have given way to our present uncertainty. The quadrupling of oil prices has been only one factor in this fundamental change.

The instability from which we now suffer had its roots in trends which were first apparent ten years ago. The explanation of these trends is still the subject of much dispute. So also is the action we should take to get out of our current predicament.

passé dans laquelle nous nous trouvons. De toute façon, dans ce pays, il y a eu un changement fondamental de la pensée.

Ce changement a récemment été souligné par Sir Douglas Wass, Secrétaire Permanent au Trésor. Il souligna dans quelle mesure les gouvernements actuels se sentent incapables d'influencer le cours des événements économiques et parla de l'incertitude grandissante des prévisions sur lesquelles les mesures gouvernementales devaient être basées - et cela malgré la complexité plus grande de l'analyse technique de ces prévisions.

Cette nouvelle conception a des implications importantes sur notre industrie. Cela signifie que nous ne pouvons pas compter sur les mesures prises par le gouvernement pour stimuler l'économie et pour rétablir des taux de croissance importants. Les gouvernements ne pensent plus qu'ils peuvent atteindre ces objectifs sans tomber dans un autre problème, plus grave encore celui-là : l'inflation. Les mesures qui seront prises dans l'avenir en vue de stimuler l'économie devront être prudentes. Le succès d'une action internationale se trouve confronté à une résistance assez forte.

Ce n'est pas demain que nous verrons l'Europe se frayer un chemin hors de la récession. Aussi devons-nous baser nos plans sur l'espérance que, bien que nos problèmes pourraient être résolus facilement par un retour à quelques années de croissance élevée, si cela arrive, ce sera à cause d'un concours de circonstances heureuses et imprévisibles.

Nous devons nous comporter comme si nous allions continuer à vivre avec les tensions qui trouvent leur origine dans une adaptation au changement dans une période de stagnation économique. Dans ces circonstances, il est inévitable que les gouvernements continuent à s'occuper des affaires de notre industrie.

Tous ces arguments et toute notre expérience nous indiquent donc que les gouvernements se sentent profondément concernés par les courants de commerce internationaux. Les Etats-Unis possèdent leurs propres moyens pour traiter les problèmes : l'Europe possède ses propres modèles.

Ainsi vais-je en arriver au deuxième point de ma thèse, à savoir que, étant donné la nature de nos problèmes et de la solution que l'on doit leur trouver, l'intérêt du gouvernement pour notre industrie doit être accepté comme un fait. Les actions gouvernementales vont à l'encontre des conceptions profondément enracinées que chacun d'entre nous, dans notre industrie, avons, à savoir que les marchés et le système de marché doivent permettre de répondre aux besoins des consommateurs d'une manière beaucoup plus satisfaisante que toutes les autres dispositions économiques connues. Les actions gouvernementales, bien qu'inévitables, doivent être considérées comme exceptionnelles. Elles existent parce qu'il est nécessaire de traiter les problèmes à court terme causés par des imperfections. Une fois que les problèmes auront été résolus et que des adaptations auront été apportées, l'action gouvernementale sera réduite.

Mais ces tensions qui sont engendrées par le manque de croissance du commerce international et la variété des mesures prises par le gouvernement pour traiter des problèmes qui en résultent, créent une crainte, la crainte que les courants commerciaux ne soient restreints de plus en plus ou ne soient tourmentés par des subsides de quelque ordre. Comme je l'ai déjà souligné, je pense que l'avenir de notre industrie textile britannique repose avant tout sur une augmentation des exportations. Cela implique une spécialisation toujours plus grande dans nos

ment. In this country anyway there has been a fundamental change in thinking.

This change has been articulated recently by Sir Douglas Wass, Permanent Secretary of the Treasury. He stressed the extent to which governments now feel unable to influence the course of economic events, and the increasing uncertainty of the forecasts upon which government action has to be based - and this despite the greater sophistication of the technical analysis which can be brought to bear.

This new attitude I suggest has significant new implications for our industry. It means that we cannot rely upon government action to stimulate the economy and reestablish buoyant rates of growth. Governments no longer have the confidence that they can achieve this without running into the even more severe problem of inflation. Future moves towards economic stimulation will be cautious. The notion that international action can succeed comes up against strong resistance.

We are unlikely to see Europe reflating its way out of the recession. So we must base our plans upon the expectation that, although our problems might easily be solved through a return to some years of high growth, if it occurs this will probably come about through some fortunate and unpredictable conjunction of circumstances.

We must behave as if we shall continue to live with the tensions which arise from adjusting to change in a period of economic stagnation. Under these circumstances it is inevitable that governments will continue to involve themselves in the affairs of our industry.

It is clear from this discussion and all our experiences how deeply governments have concerned themselves with international trade flows. Other patterns of involvement have related to the internal adjustment process. The United States has ways of dealing with the problems; Europe has its own patterns.

So I come to the second point of my thesis that because of the nature of our problems and the solution to them, the involvement of government in our industry must be accepted as a fact. Government involvement runs counter to deeply held beliefs which most of us in industry must surely share that markets and the market system can usually be relied upon to meet the needs of consumers in a far more satisfactory way than any other known economic arrangements. Government involvement though inevitable, has to be seen as exceptional. It occurs because of the need to cope with short-term problems caused by imperfections. Once those problems have been solved and adjustments made the need for government involvement will diminish.

But these tensions which result from continued lack of growth in world trade and the variety of measures adopted by governments to deal with the resulting problems give rise to a fear that existing flows of trade will be further restricted to an ever-increasing extent, or distorted by subsidies of one kind or another. I have made it clear that I see our British textile future to lie primarily in expanding exports. This implies increasing specialisation in our trade with other developed countries. It also implies the gradual adaptation of our industries to the expan-

échanges avec d'autres pays développés. Cela implique également une adaptation graduelle de nos industries à l'expansion des pays où les salaires sont peu élevés.

Mais tout cela pourrait être mis en danger et les conséquences pourraient être terribles pour nous si les gouvernements se mettaient à appliquer des politiques de plus en plus interventionnistes. Peu de gens dans l'industrie, du moins dans l'industrie textile britannique, n'approuveraient pas une structure internationale plus ordonnée pour servir de base à notre commerce. Cependant, il semble peu probable que l'on ait une telle structure sous peu. Les règles établies par le GATT ont semblé mal appropriées à la structure qui ne cesse de se modifier rapidement.

Les négociations commerciales de Tokyo avaient été prévues il y a quatre ans, dans des circonstances assez différentes de ce qu'elles sont aujourd'hui. Maintenant, il semble qu'elles progressent. M. Olivier Long, Directeur Général du GATT a demandé que l'on renforce ces règles. On peut espérer que ces idées vont influencer les manières de procéder. De mon point de vue de Britannique, j'ai pensé que les propositions de M. Long étaient très encourageantes. Je crois qu'il serait bon de terminer cette conférence en vous rappelant quels en étaient les principaux points :

Tout d'abord, étant donné qu'il est nécessaire de s'adapter, il est impératif de renforcer les règles de garantie ou de protection en cas d'urgence. Le fait qu'il soit nécessaire de créer des garanties, a toujours été reconnu au niveau international. Cependant, les événements qui ont eu lieu au cours de ces deux ou trois dernières années, ont rendu les gens plus conscients de la nécessité de s'entourer de garanties. Des flots massifs et soudains de produits d'importation sur le marché ne font rien pour améliorer l'état de la croissance commerciale. Les gouvernements sont bien davantage enclins à concéder une libéralisation commerciale importante s'ils pensent que des mesures d'urgence peuvent être prises pour aider les industries nationales qui ont des ennuis réels. C'est de cette manière que le reste du commerce peut poursuivre son expansion.

Deuxièmement, les subsides et les montants compensatoires doivent être contrôlés. Si l'on ne le fait pas, ils pourraient bien devenir un obstacle important, voire grandissant pour l'expansion du commerce, et ils pourraient également devenir une source continue de frictions et de tensions.

Troisièmement, les règles concernant le règlement des différends doivent être clarifiées et renforcées si le GATT désire prendre en main les crises inévitables.

Tous entre nous ici présents partagent certainement ces idées.

Les règles ne sont pas faites seulement pour être rédigées, elles doivent également être mises en vigueur. Le Directeur Général du GATT souligne que les relations commerciales requièrent une attention continue, une étude continue de ce qui va se passer, une évaluation des crises éventuelles et une consultation permanente.

Le temps n'est plus où le commerce international pouvait suivre son cours ou pouvait n'être reconsidéré que de temps en temps. On en a une preuve évidente : la position dans laquelle le commerce des textiles a été autorisé à flotter. Les politiques commerciales doivent être dirigées.

sion of the low-wage countries.

But all of this could be prejudiced with terrible consequences for us all if governments are led into more and more interventionist policies. There can be few people in the industry - certainly in the British textile industry - who would not welcome a more orderly international framework for the conduct of trade. The prospects for such a framework have seemed remote. The rules imposed by GATT have seemed inadequate to the rapidly changing structure.

The Tokyo round of trade negotiations was planned four years ago in circumstances rather different from those of today. It is now in progress. Mr. Olivier Long, the Director-General of GATT, has called for a strengthening of the rules. One must hope that his ideas will influence the proceedings. From my British perspective I found Mr. Long's proposals to be most encouraging. It will make a fitting end to this conference if I remind you of his main points :

First, the necessity of adjustment has made imperative a strengthening of the rules about safeguards or emergency protection. The need for safeguards has always been internationally accepted. Events of the past two or three years, however, have made people more conscious than ever that safeguards are unavoidable. Sudden and massive surges of imports do not help the healthy growth of trade. Governments are far more likely to concede significant trade liberalisation if they are confident that emergency action can be taken to help domestic industries that run into real troubles. In this way the rest of trade can continue to expand.

Second, subsidies and countervailing duties need to be brought under control. If this does not happen they risk being an important and growing obstacle to the expansion of trade as well as a continual source of frictions and tensions.

Third, dispute settlement rules have to be clarified and strengthened if GATT is to handle the inevitable crises.

All of us here must surely endorse these ideas.

Rules are not merely to be enacted, they must also be enforced. The Director-General of GATT points out that trade relations need continuous attention, continuous anticipation and assessment of possible crises, and continuous consultation.

The time he says is past when international trade could be left to follow its own course or reviewed only intermittently. The evidence for this is all too clear : witness the position to which trade in textiles has been allowed to drift. Trade policy needs to be steered.

M. Long a raison lorsqu'il exprime ses souhaits.

Nous, dans notre industrie, nous devrions le soutenir, parce que nous avons souffert peut-être plus que n'importe quel autre de l'érosion continuelle de l'ordre et de la direction du commerce international. Nous sommes une industrie internationale : un mouvement vers le protectionnisme n'est pas dans notre intérêt. Mais la liberté, dans le commerce comme dans d'autres domaines, ne peut exister que s'il existe une structure appropriée soutenant des règles. A l'heure actuelle, cette structure a été bien endommagée. Si nous parvenons à la restaurer, comme M. Long l'a suggéré, l'industrie textile, dans les pays développés tout comme dans les pays en voie de développement, aura une base solide pour l'avenir.

10 mai 1978.

x

Mr Long is correct in the hope he expresses.

We in this industry should support him, for we have been damaged perhaps more than any other by the continual erosion of order in the conduct of international trade. We are an international industry : a descent into protectionism is not in our interests. But freedom in trade as in other things can only exist under an adequate framework of rules. That framework at present has been badly damaged. If we can restore it, in the manner in which Mr. Long has suggested, the textile industry in both the developed world and in the developing countries will have a sound basis for its future.

10th May 1978.

x

**ETUDE SUR L'EVOLUTION DES COUTS
ET DE LA PRODUCTIVITE DES ENTREPRISES TEXTILES ITALIENNES,
EN FONCTION DE LEUR TAILLE**

x x x

**STUDY ON THE DEVELOPMENT OF VARIOUS COST
AND PRODUCTIVITY FACTORS IN ITALIAN TEXTILE COMPANIES,
ACCORDING TO THEIR SIZE**

x x x

1.- INTRODUCTION.

L'enquête menée sur les variations de certaines fonctions de coût et de productivité dans le secteur du textile/habillement est due à la nécessité d'interpréter deux phénomènes très évènements dans la structure industrielle du secteur :

- la part importante des unités de production petites ou moyennement petites, en termes de pourcentage de travailleurs et de montant des ventes, sur le total;
- l'évolution de certaines variables, telles que la valeur ajoutée, montant des ventes, les investissements et le coût du travail, par travailleur, selon le changement de dimensions des entreprises, relevé par l'ISTAT dans les enquêtes sur le produit brut des entreprises industrielles.

D'après l'analyse des relevés ISTAT (1), on remarque que les entreprises textiles comprises dans la classe dimensionnelle 1000 - 1999 travailleurs, connaissaient en 1975 les valeurs de productivité (valeur ajoutée per-capita) les plus élevées, alors que dans le secteur de l'habillement, les entreprises les plus productives étaient celles comprises entre 500 et 999 travailleurs, suivies par celles de plus de 2000 unités.

La distribution des travailleurs dans les différentes classes dimensionnelles du secteur textile indiquait une présence supérieure de travailleurs dans la classe 200 - 499, avec environ 22 % de l'emploi total, suivie, ex-aequo, par les 3 classes inférieures, chacune avec une part d'environ 15 %.

Dans le secteur de l'habillement, la classe la plus dense est toujours celle entre 200 et 499 travailleurs, avec 21 % du total, suivie à nouveau, à mérite égal, par les 3 classes inférieures, chacune avec une part d'environ 16 %.

Dans le secteur textile, l'investissement per capita, dans la classe 1000 - 1999 travailleurs est d'environ 1,3 millions de liras, contre environ 800.000 liras dans les autres classes.

On trouve une différence analogue, en termes de propension à l'investissement, dans le secteur de l'habillement, où toutefois l'investissement per capita de la classe plus productive (500 - 999 travailleurs) s'élève environ à 40 % de l'investissement de la classe moins productive (1000 - 1999 travailleurs).

Enfin, si l'on considère la part des frais de personnel sur le produit brut (ce qui indique de façon indirecte et fiable la rentabilité brute - bénéfices plus investissements - des entreprises précitées), on doit constater que dans le secteur textile, la tranche dimensionnelle plus rentable est celle comprise entre 20 et 49 travailleurs, avec une part de 72,66 % et, par conséquent, une marge active de 17,34 %, suivie par la classe 50 - 99 travailleurs (75,50 %), 100 - 199 (79,90 %); par contre, la classe des entreprises les plus productives (1000 - 1999 travailleurs) se situe à l'avant avant-dernière place du classement (84,32 %).

1.- INTRODUCTION.

This survey on variations in certain cost and productivity factors in the textile/garment sector was carried out because of the need to integrate two very obvious phenomena in the sector's industrial structure :

- the large percentage of small and medium-size production units in terms of personnel and sales figures;
- the development of a number of variables such as value added, sales figures, investment and labour costs per worker, according to company size, as revealed by ISTAT in surveys on the gross proceeds of industrial enterprises.

From the analysis of ISTAT results (1), it can be seen that in 1975 textile companies in the category 1000 - 1999 workers showed the highest productivity figures (value added per capita), whilst in the garment sector the most productive companies were those with 500 to 999 workers, followed by those with more than 2000.

The distribution of workers over the various size categories in the textile sector revealed that the largest percentage of workers employed was to be found in the category 200 - 499 - with about 22 % - followed by the 3 smaller categories, each with about 15 %.

In the garment sector, the largest category is again the 200 - 499 workers with 21 % of the total, followed once more, by the 3 smaller categories, each with about 16 %.

In the textile sector, per capita investment in the category 1000 - 1999 workers is approx. 1.3 million lire, as against approx. 800,000 lire in the other categories.

A similar difference is to be noted in the propensity to invest in the garment sector where, however, per capita investment in the most productive category (500 - 999 workers) is approximately 40 % of investment in the least productive category (1000 - 1999 workers).

Finally, looking at the relationship between labour costs and gross proceeds (which gives an indirect but reliable indication of the gross profitability - profits plus depreciation - of the aforementioned enterprises), it can be seen that in the textile sector the most viable size is 20 to 49 workers with 77.66 % and consequently a profit margin of 17.34 %, followed by the categories 50 - 99 workers (75.50 %) and 100 - 199 (79.90 %); whilst the category of the most productive companies (1000 - 1999 workers) comes in second-to-last place (84.32 %).

(1) ISTAT, le produit brut et les investissements dans les entreprises industrielles en 1975 - Supplément au Bulletin Mensuel de Statistiques 1977 - Rome.

(1) ISTAT, gross proceeds and investments in industrial enterprises in 1975 - Supplement to the Monthly Statistical Bulletin 1977 - Rome.

Dans le secteur de l'habillement, la situation est, par contre, plus cohérente : la classe d'entreprises la plus rentable (79,58 %) est toujours celle entre 20 et 49 travailleurs, mais elle est immédiatement suivie par celle entre 500 et 999 travailleurs (81,38 %).

Toutefois, même dans ce secteur, un taux élevé d'investissements n'est pas compensé par une rentabilité adéquate, bien qu'elle devrait être supérieure, en raison du flux d'amortissements qui correspond à la combinaison : productivité -

intensivité capitaliste; en effet, la classe d'entreprises qui sont plus portées à investir (1000 - 1999 travailleurs) a l'indice de rendement le plus bas de l'ensemble du secteur (123,21 %).

Les données que nous analysons ici, nous montrent en fait un tableau contradictoire de la réalité, où la productivité, la propension à l'investissement et la rentabilité ne nous paraissent pas s'accorder.

En réalité, les relevés ISTAT nous donnent aussi les données relatives aux frais de personnel moyens, par travailleur, dans les différentes classes dimensionnelles d'entreprises.

Si l'on prend en considération ce facteur, certaines contradictions semblent être résolues.

On remarque, en effet, que la propension à l'investissement, la dimension de l'entreprise et les niveaux des salaires s'accordent de façon positive.

Dans le secteur textile, on atteint le plus haut niveau des salaires (5,206 mio. per capita) dans les entreprises employant plus de 2.000 travailleurs, qui investissent environ 1 million chacun. Ces entreprises sont suivies de près par la classe 1000 - 1999 travailleurs, avec 4,989 mio. pro capite, laquelle, rappelons-nous, a les indices de productivité et la tendance à l'investissement les plus élevés.

Dans la classe 20 - 49 travailleurs, l'on rencontre, par contre, parallèlement à une plus faible tendance à l'investissement (742.000 lire per capita), le niveau des salaires le plus bas (3,785 millions per capita).

La situation est semblable dans le secteur de l'habillement, où la variation des niveaux des salaires atteint presque 100 %; en effet, l'on passe des 2,956 millions per capita de la classe d'entreprises employant entre 20 et 49 unités, aux 5,220 millions per capita de la classe d'entreprises employant plus de 2000 unités.

Il semble, par conséquent, que le coût du travail constitue un facteur déterminant pour l'explication des contradictions économiques précitées.

Il est toutefois certain que le secteur du textile/habillement apparaît, à travers ces mêmes données, atteint de la maladie du "gigantisme" souvent au détriment des grandes entreprises et à l'avantage des petites entreprises.

Ce n'est du reste pas un hasard si les grandes entreprises n'ont même pas les indices de productivité les plus élevés, et bien plus, de ce point de vue, elles apparaissent, surtout dans le secteur textile, arriérées, souvent avec des valeurs inférieures à celles des autres classes dimensionnelles; donc le problème suivant se pose : crise de la grande entreprise textile du fait du coût exagéré du travail et surtout à cause de ses fortes variations entre petites et grandes entreprises, ou bien parce que désormais la grande dimension n'a plus de raison d'être dans le secteur textile ?

On the other hand, the situation is more coherent in the garment sector : the most efficient category (79.58 %) is yet again that with 20 - 49 workers but it is closely followed by the 500 - 999 worker category (81.38 %).

However, even in this sector, a high level of investment is not offset by sufficient profitability, although this should be increased because of depreciation, which is synonymous with the combination : productivity - capital intensity; in fact, the category most inclined to invest (1000 - 1999 workers) has the lowest productivity index of the whole sector (123.21 %).

The data analysed here give a picture which is in contradiction with the actual situation, in which productivity, the propensity to invest and profitability do not seem to concur.

In actual fact, ISTAT figures give the average labour costs per worker for the various company size categories.

If this factor is considered a number of contradictions seem to disappear.

It is to be noted that the propensity to invest, the size of the enterprise and wage levels are very much in line with each other.

In the textile sector, the highest wage levels (5.206 m per capita) are to be found in companies employing more than 2000 workers, which invest approx. 1 million each. These companies are closely followed by the 1000 - 1999 worker category, with 4.989 m per capita, which, to repeat, has the highest productivity index and the greatest propensity to invest.

On the other hand, in the 20 - 49 worker category, alongside the lower propensity to invest (742,000 lire per capita), the wage level is also lower (3.785 million per capita).

The situation is similar in the garment sector, where the variation in wage levels is almost 100 %; in fact, last year, from some 2.956 million per capita in the category of companies employing between 20 and 49 persons to some 5.220 million in the category of companies employing more than 2000 persons.

Consequently, it would seem that labour costs are a decisive factor in explaining the aforementioned economic contradictions.

It is however clear from these data that the textile/garment sector suffers from "gigantism" often to the detriment of large companies and to the advantage of small companies.

Moreover, it is no accident if the large companies do not have the highest productivity indices and, far more significantly, they appear, especially in the textile sector, to be lagging behind, often having lower figures than other size categories; so the question frequently arises : is the crisis in large textile companies due to excessive labour costs and particularly to such big differences as exist between small and large companies or is it due to the fact that, henceforth, large size is pointless in the textile sector ?

A travers les données des recensements industriels suédois, autrichiens et belges, et par la comparaison entre la structure dimensionnelle du secteur du textile/habillement en 1961 et 1971 dans ces structures dimensionnelles (voir Tableau 1), l'on remarque du reste que la tendance à une diminution de la grande dimension existe aussi au niveau international.

La classe d'entreprises occupant plus de 500 unités a perdu plus du tiers de son poids relatif dans les 3 pays, en l'espace de dix ans, à l'avantage des entreprises avec moins de 200 unités et souvent de celles avec moins de 50 travailleurs.

From industrial surveys in Sweden, Austria and Belgium, comparing size in the T/C sector between 1961 and 1971, it can be seen (Table 1) that there is also internationally a tendency towards a reduction in the size of large companies.

The category of enterprises employing more than 500 persons has lost more than a third of its relative importance in all 3 countries over ten years, to the advantage of companies with less than 200 persons and often of those with less than 50 workers.

DISTRIBUTION DES ENTREPRISES TEXTILES ET DE L' HABILLEMENT DANS CERTAINS PAYS EUROPEENS,
1961 - 1971, EN FONCTION DE LEUR TAILLE

DISTRIBUTION OF TEXTILE AND CLOTHING FIRMS IN CERTAIN EUROPEAN COUNTRIES
ACCORDING TO SIZE, 1961 - 1971

	1 9 6 1				1 9 7 1			
Tableau 1 / Table 1	10-50	51-200	201-500	over plus de 500	10-50	51-200	201-500	over plus de 500
Suède (T.H.) / Sweden (T.C.)	21.2	37.1	27.8	13.9	30.3	42.0	18.5	9.2
	1-50	51-500	plus de over 500		1-50	51-500	500	
Autriche, textile / Austria, text.	8.3	52.2	39.5		9.8	60.5	29.7	
Autriche, habilt/Austria, cloth.	15.8	71.2	13.0		23.4	71.2	5.4	
	10-50	51-200	201-500	plus de over 500	10-50	51-200	201-500	plus de over 500
Belgique textile (62 - 72) Belgium, textile (62 - 72)	13.8	29.4	27.6	29.2	14.7	34.1	30.1	20.6
Belgique, habilt. (62 - 72) Belgium, clothing (62 - 72)	39.2	40.4	14.1	6.3	33.8	41.0	21.1	4.1

INDUSTRIE TEXTILE - NOMBRE D'ETABLISSEMENTS ET IMPORTANCE RELATIVE DES DIFFERENTES
CLASSES DE GRANDEUR D'ENTREPRISES DANS L'ENSEMBLE DE L'INDUSTRIE TEXTILE
TEXTILE INDUSTRY - NUMBER OF FIRMS AND SHARE OF THE VARIOUS SIZES OF FIRMS
IN THE WHOLE TEXTILE INDUSTRY

Pays Country	1 9 6 8							1 9 7 3						
	Moins de 10 trav. less than 10 work.	10-49	50-99	100-499	500-999	1000 et plus 1000 and more	Total	Moins de 10 trav. less than 10 work.	10-49	50-99	100-499	500-999	1000 et plus 1000 and more	Total
France *	702 15 %	2595 57 %	510 11 %	656 14 %	95 2 %	64 1 %	4622 100 %	1808 63 %		455 14 %	584 18 %	89 3 %	56 2 %	2992 100 %
R.F.A.	2442	1852	721	971	145	57	6188	2034	1532	656	849	125	51	5247
F.R.G.	39 %	20 %	12 %	16 %	2 %	1 %	100 %	39 %	29 %	13 %	16 %	2 %	1 %	100 %
U.S.A.	2501 (10) 56 %	1476	1033 14 %	1706 24 %	455 6 %		7171 100 %	2450 (10) 55 %	1520	952 13 %	1822 26 %	453 6 %		7197 100 %

* Pour la France, les statistiques concernent les entreprises

* Where France is concerned, the statistics are related to undertakings

Source : Rapports sur les problèmes structurels du textile et de l'habillement, OCDE, 1977.
Reports on the structural problems of textile and clothing - OECD, 1977.

Dans l'ensemble, il semble donc que des facteurs structurels interviennent, au moins en partie, dans l'explication des phénomènes de crise déjà relevés des entreprises de grande dimension.

Il est par conséquent souhaitable d'effectuer une analyse des structures des coûts des entreprises textiles, et en particulier de faire des recherches sur le rapport entre dimension des entreprises et évolution des coûts mêmes, donc d'effectuer une étude des économies d'échelle.

In general terms, it seems that structural factors at least partially explain the phenomenon of crisis already recorded in large enterprises.

An analysis of the cost structures of textile companies is therefore appropriate and, in particular, research into the relationship between company size and cost trends, i.e. a study of the economies of scale.

Les recherches déjà effectuées (1) sur les économies d'échelle dans le secteur textile indiquaient, pour 60.000 fuseaux et 1000 métiers, les dimensions techniques optimales du secteur cotonnier (égales à au moins 2000 travailleurs) et dans plus de 100 métiers circulaires, pour le secteur de la maille (égales à au moins 500 travailleurs); elles faisaient toutefois remarquer la faible importance des économies d'échelle techniques, et soulignaient l'importance des économies d'échelle sur le plan de l'administration et de l'organisation.

Les avantages des grandes entreprises dans le secteur cotonnier se présentaient en particulier :

- a) dans la possibilité d'utiliser un "management" qualifié et des compétences techniques élevées;
- b) dans la spécialisation des équipements en divers processus de dimensions optimales pour des entreprises qui possèdent plusieurs établissements;
- c) dans la rationalisation et le plein emploi des capacités de production, des équipements et de l'entreprise dans son ensemble;
- d) dans les économies d'achat de matières premières et des ressources financières;
- e) dans la possibilité de diversifier la production, tout en restant dans le secteur textile, en atteignant des dimensions techniques optimales minimum.

En résumé, il ne s'agirait pas tellement d'économies d'échelle techniques, mais surtout d'économies d'administration, commerciales et d'organisation de l'entreprise au sens large.

Toutefois, dans l'ensemble, malgré la présence de plusieurs petites entreprises, au moins en ce qui concerne le cas anglais, les dimensions optimales totales se trouvaient dans les 2000 travailleurs environ.

Il s'agit de vérifier si :

- a) les dimensions prépondérantes de l'industrie italienne sont inférieures à l'optimum technique et économique que l'on peut atteindre;
- b) les estimations effectuées concernant presque exclusivement la situation anglaise, sont imprécises ou inadéquates à une structure de coût italienne particulière;
- c) les variations dans les processus de production ont été telles de 1965 à aujourd'hui, que les dimensions optimales ont changé.

Research already performed (1) on the economies of scale in the textile sector indicates that the optimum technical size for the cotton sector is 60,000 spindles and 1,000 looms (equal to at least 2000 workers) and more than 100 circular frames in the knitted goods sector (equal to at least 500 workers); it does however point out the meagre value of technical economies of scale and stress the value of economies of scale from the point of view of administration and organization.

The advantages of large companies in the cotton sector are seen as lying, in particular, in :

- a) the possibility of using qualified management with high-level technical knowledge;
- b) the specialization of equipment in various optimum sized processes for companies carrying out operations in several establishments;
- c) the rationalization and full-use of machine production capacity and of the company as a whole;
- d) the possibility of making savings in the purchasing of raw materials and the use of financial resources;
- e) the possibility of diversifying production while remaining in the textile sector and achieving minimum optimum technical size.

In summary, it is not so much a question of technical economies of scale but above all of economies from the viewpoint of administration, commercial activities and organization in the company in the widest sense.

However, on the whole, in spite of the presence of several small enterprises, at least in the British case, the overall optimum size is about 2000 workers.

The following questions must therefore be examined :

- a) whether the most common size in the Italian industry is smaller than the technical and economic optimum which can be achieved;
- b) whether the estimates made, which relate almost exclusively to Britain, are inaccurate or unsuitable for an Italian cost structure;
- c) whether changes have occurred in production processed from 1965 to the present day which have altered optimum size.

(1) G. Pratten, R.M. Dean, A. Silberston, *The Economics of Large Scale Production in British Industry*, Londres 1965, G. Müller, *La dimension de l'entreprise et l'intégration verticale* - Revue d' Economie et Politique industrielle 2/1976, pp. 177-199.

(1) G. Pratten, R.M. Dean, A. Silberston, *The Economics of Large Scale Production in British Industry*, London 1965; G. Müller, *La dimension de l'entreprise et l'intégration verticale* - Revue d' Economie et Politique industrielle 2/1976 pp. 177 - 199.

2.- COMPARAISON DE STRUCTURES DE COUT.

L'on peut obtenir une première réponse à ces questions en comparant la structure des coûts moyens d'une entreprise cotonnière anglaise, sur base d'une estimation effectuée en 1970 et la structure des coûts d'une entreprise cotonnière italienne, aujourd'hui.

2.- COMPARISON OF COST STRUCTURES.

A first answer to these questions can be obtained by comparing the average cost structure of a British cotton company, based on a 1970 estimate, with the cost structure of an Italian cotton company at the present day.

Tableau 2 / Table 2

COMPARAISON DES COUTS POUR DEUX ENTREPRISES DE LINGE DE MAISON
COMPARISON OF THE COSTS FOR TWO HOUSEHOLD LINEN COMPANIES

	% of total cost UK % du coût total UK 1970	% of total cost Italy % du coût total Italie 1976
Matières premières /Raw materials	29,5	30,3
Filature / Spinning *	7,7	6,5
Tissage / Weaving *	26,7	20,3
Finissage / Finishing *	11,2	12,3
Travail total / Total work	21,3	25,5
Administration, ventes, transports/ Administration, sales, transport	3,6	5,1
Total	100	100

* on entend les coûts physiques de transformation (amortissement + énergie, manutention, matériels de consommation).
i.e. actual costs of processing (depreciation + energy, handling, products consumed).

Cette comparaison fait apparaître que deux facteurs ont le poids relatif le plus élevé :

- coût du travail,
- dépenses d'administration, commerciales et de transport.

Il semble donc opportun de porter une attention toute particulière à ces deux facteurs, lorsqu'une vérification spécifique sur les différents niveaux de productivité que l'on peut obtenir dans des installations de diverses dimensions et technologies, peut permettre une mise à jour des estimations précitées.

Des problèmes de relevé et de disponibilité de données et d'estimations fiables ont limité l'enquête uniquement à certains secteurs pour les comparaisons de productivité (tissage et filature cotonniers et lainiers), de l'évolution des fonctions de coût commercial et financier (coton, soie, habillement, maille) et du travail (laine et coton).

It seems clear from this comparison that two factors are outstanding :

- labour costs,
- expenditure on administration, commercial activities and transport.

It would therefore seem correct to pay particular attention to these two factors where specific examination of various productivity levels obtainable in different installations using different techniques makes it possible to up-date the above mentioned estimates.

The problems of carrying out surveys, of the availability of reliable data and estimates have meant that the enquiry has been limited solely to certain sectors for productivity comparisons (weaving and spinning in cotton and wool), changes in commercial and financial factors (cotton, silk, garments, knitted goods) and labour (wool and cotton).

Les résultats des relevés effectués sont les suivants :

2.1. Coûts d'organisation et coûts commerciaux.

L'évolution des coûts d'organisation et des coûts commerciaux dans les secteurs du coton et de la soie revêt un caractère parabolique et descendant très net (voir Tableaux 3 et 4).

D'une incidence moyenne de 8 - 9 % sur le montant des ventes et de 1,2 - 1,3 millions par travailleur dans l'entreprise occupant jusqu'à 100 unités, on passe à :

- 10 - 11 % du montant des ventes et environ 2 - 2,5 millions par travailleur dans les entreprises comprises entre 100 et 300 travailleurs environ;
- 9 - 10 % du montant des ventes et environ 2 millions dans les entreprises comprises entre 300 et 900 travailleurs;
- 5 - 6 % du montant des ventes et environ 0,5 - 1 million par travailleur dans les entreprises occupant plus de 1000 unités.

La dimension optimale minimum (DOM) est donc sans aucun doute celle de plus de 1000 unités.

Dans les secteurs de l'habillement, de la maille et du linge d'ameublement, l'évolution est semblable, avec une variation allant de 10 - 12 % pour moins de 100 travailleurs à 30 % pour environ 500 unités et revient ensuite à 10 % pour environ 1000 travailleurs.

Toutefois, contrairement à l'agrégat coton-soie, les petites et grandes unités s'équivalent.

2.2. Coûts financiers.

L'évolution des coûts financiers a également un caractère parabolique dans l'agrégat coton-soie (voir Tableaux 3 et 4) : on passe de moins de 1 million per capita pour moins de 100 travailleurs, à plus de 1 million entre 100 et 500 travailleurs, et l'on revient ensuite à moins de 1 million per capita pour plus de 1000 unités.

The results of surveys performed are as follows :

2.1. Organization and commercial costs.

Changes in organization and commercial costs in the cotton and silk sectors form a clearly downward-curving parabola (see Tables 3 and 4).

From an average of 8 - 9 % of sales and 1.2 - 1.3 million per worker in companies employing up to 100 persons, the figures range over :

- 10 - 11 % of sales and approx. 2 - 2.5 million per worker in companies with between about 100 and 300 workers;
- 9 - 10 % of sales and approx. 2 million in companies with between 300 and 900 workers;
- 5 - 6 % of sales and approx. 0.5 - 1 million per worker in companies employing more than 1000 persons.

The minimum optimum size (MOS) is thus without any doubt more than 1000 persons.

In the garment, knitted goods and furnishing fabrics sectors, developments have been similar with a range of variation from 10 - 12 % for less than 1000 workers to 30 % for about 500 persons and then 10 % again for about 1000 workers.

However, taking cotton and silk together, small and large companies are on an equal footing.

2.2. Financial costs.

Changes in financial costs also form a parabola for cotton and silk taken together (see Tables 3 and 4) : figures range from less than 1 m per capita for less than 100 workers to more than 1 m between 100 and 500 workers and fall again to less than 1 m per capita for more than 1000 persons.

Tableau 3 / Table 3

**TRAVAILLEURS, MONTANT des VENTES, COUTS d'ORGANISATION, COUTS COMMERCIAUX
et FINANCIERS DANS 58 ENTREPRISES des SECTEURS COTON & SOIE.**

**NUMBER of PERSONS EMPLOYED, TURNOVER, ORGANIZATIONAL, COMMERCIAL and
FINANCIAL COSTS IN 58 FIRMS of the COTTON & SILK SECTORS**

Entreprises Firms	Travailleurs Workers	Mont. vent. Turnover	Dépenses d'org.&com Org.&com. costs	Dépenses financières Fin.costs	Entreprises Firms	Travailleurs Workers	Mont.vent. Turnover	Dépenses d'org.&com Org.&com. costs	Dépenses financières Fin. costs
1	5.128	65.408	3.200	8.145	30	452	5.529	450	650
2	2.100	53.107	2.500	930	31	390	5.624	810	367
3	2.600	41.926	1.500	5.177	32	418	5.026	620	368
4	3.877	39.738	3.363	2.961	33	634	5.188	510	271
5	3.617	39.161	2.300	197	34	318	4.853	432	345
6	1.609	23.961	2.100	1.051	35	281	3.866	405	95
7	924	23.398	1.500	800	36	184	3.750	390	387
8	1.205	22.000	1.515	1.195	37	278	3.700	430	258
9	570	17.653	1.645	438	38	416	3.084	310	351
10	865	14.844	1.340	821	39	271	2.980	300	146
11	791	14.405	1.500	699	40	337	2.331	260	38
12	423	12.074	1.300	659	41	67	2.311	320	195
13	329	11.799	1.000	845	42	79	2.158	230	160
14	671	18.963	2.433	1.667	43	83	2.281	250	138
15	650	10.182	863	1.053	44	81	2.335	260	141
16	544	9.121	819	132	45	67	1.855	210	163
17	580	8.960	840	620	46	198	1.943	210	91
18	397	8.339	900	849	47	45	1.800	193	103
19	772	7.976	700	466	48	62	1.500	145	94
20	630	7.616	800	275	49	178	1.600	265	328
21	420	7.475	950	285	50	115	1.900	125	171
22	353	7.707	900	730	51	90	1.218	104	29
23	731	7.495	800	255	52	80	1.685	139	166
24	640	6.906	1.000	266	53	76	1.404	95	111
25	560	7.694	900	290	54	93	1.023	105	43
26	410	6.798	932	0	55	81	1.006	95	20
27	326	6.523	554	537	56	60	950	105	31
28	441	6.210	480	93	57	56	731	83	57
29	369	6.188	500	363	58	258	3.424	630	150

Tableau 4 / Table 4

TRAVAILLEURS, MONTANT des VENTES, COUTS d' ORGANISATION, COUTS COMMERCIAUX
et FINANCIERS DANS 55 ENTREPRISES DANS les SECTEURS de l' HABILLEMENT, MAILLE
et LINGE de MAISON

NUMBER of PERSONS EMPLOYED, TURNOVER, ORGANIZATIONAL, COMMERCIAL and
FINANCIAL COSTS IN 55 FIRMS of the SECTORS of CLOTHING, KNITWEAR and HOUSEHOLD LINEN.

Entreprises Firms	Travailleurs Workers	Mont. vent. Turnover	Dépenses d'org.&com Org.&com. costs	Dépenses financières Fin.costs	Entreprises Firms	Travailleurs Workers	Mont.vent. Turnover	Dépenses d'org.&com Org.&com. costs	Dépenses financières Fin. costs
1	3.177	125.000	12.120	4.000	28	230	3.071	534	227
2	—	116.788	12.613	4.300	29	180	2.600	551	13
3	1.243	55.197	6.397	1.650	30	130	2.508	509	47
4	1.083	23.649	2.979	1.250	31	125	2.300	195	7
5	860	21.000	3.465	819	32	117	2.185	355	157
6	798	13.800	2.111	745	33	110	2.063	367	129
7	549	11.602	1.635	731	34	89	1.943	412	48
8	1.089	14.530	2.019	1.010	35	109	1.618	609	38
9	741	13.888	1.916	—	36	105	1.580	320	22
10	806	13.091	2.995	1.120	37	72	1.515	59	130
11	460	9.974	1.795	490	38	88	1.566	219	44
12	1.010	9.495	2.079	617	39	93	1.417	250	49
13	760	9.300	1.887	734	40	79	1.321	199	54
14	850	9.280	1.735	1.141	41	68	1.327	192	180
15	518	9.260	1.833	731	42	87	1.122	179	32
16	712	9.290	1.625	641	43	112	1.007	136	34
17	589	9.230	1.901	803	44	101	981	128	52
18	610	9.189	1.745	900	45	92	930	56	47
19	770	7.925	1.394	420	46	34	450	56	39
20	533	6.782	1.105	474	47	35	448	62	15
21	280	5.120	998	491	48	42	350	46	15
22	230	4.926	1.103	340	49	49	321	40	11
23	189	2.793	684	117	50	28	284	36	13
24	75	2.640	594	87	51	31	262	16	10
25	290	4.500	958	184	52	30	259	27	16
26	504	2.689	545	56	53	39	1.250	190	95
27	149	2.757	512	102	54	2.421	25.500	2.233	1.934
					55	230	5.300	820	480

Toutefois, contrairement aux coûts d'organisation, la variabilité par rapport à l'évolution moyenne est beaucoup plus forte.

On peut penser que les effets des facilités de crédit et d'autres aides de l'Etat agissent dans ce sens.

Dans ce cas également, la DOM semble toutefois se situer dans une aire supérieure aux 500 travailleurs.

Par contre, dans les secteurs de l'habillement, de la maille et du linge de maison, l'évolution est ascendante :

- elle se stabilise autour de valeurs très modestes jusqu'à 250 - 300 travailleurs (3 - 4 % du montant des ventes moins de 1 M par travailleur);
- monte jusqu'à 1 M per capita et à 5 % du montant des ventes pour plus de 300 unités.

La DOM est, par conséquent, inférieure à 300 travailleurs.

2.3. Coût du travail.

Sur base des données disponibles, il semble que le coût du travail dans le secteur textile ne varie pas en fonction des dimensions des entreprises. (1)

On passe de 4.058 liras/heure dans la plus petite entreprise, à 4.846 liras/heure dans la plus grande entreprise, avec une variation de 20 %. Toutefois, on atteint la valeur la plus basse (3.770 liras/h.) dans une entreprise de 1000 unités, et la valeur la plus élevée (5.215 liras/h.) dans une entreprise de 468 unités.

En moyenne, on peut constater une certaine augmentation du coût horaire du travail, si l'on passe des petites entreprises (moins de 100 travailleurs) aux entreprises moyennement grandes (plus de 100 travailleurs), avec un écart de 6 - 7 % environ.

La situation est semblable dans le secteur lainier.

2.4. Productivité de la Filature cotonnière.

D'après l'analyse du H.O.K. (quotient = heures - ouvrier pour produire 100 kg.) de la filature traditionnelle ventilée par classes dimensionnelles, il apparaît évident que les économies d'échelle techniques, dans les entreprises avec plus de 10.000 fuseaux, sont très peu importantes. (voir Tableau 5).

Dans la tranche dimensionnelle allant de 15.000 à 50.000 fuseaux, on peut même parler de "déséconomies d'échelle".

Avec plus de 50.000 fuseaux, on revient aux valeurs de productivité proches de celles obtenues avec 15.000 fuseaux, bien qu'elles soient légèrement supérieures.

Par contre, dans la filature open-end, on constate une nette augmentation de la productivité lorsqu'augmentent les dimensions techniques (voir Tableau 6).

However, as distinct from the case of organization costs, variations from the average change are greater.

It might be thought that this is due to easy credit and other forms of State aid.

In this case too the MOS seems however to be more than 500 workers.

On the other hand, in the garment, knitted goods and household linen sectors, the change has been upwards :

- it has been stable at very low figures up to 250 - 300 workers (3 - 4 % of sales, less than 1 m per worker);
- rising to 1 m per capita and 5 % of sales for more than 300 persons.

The MOS is therefore less than 300 workers.

2.3. Labour costs.

From data available, it would seem that labour costs in the textile sector do not vary according to company size. (1).

The range is from 4,058 lire/hour in the smallest companies to 4,846 lire/hour in the largest, with a variation of 20 %. However, the lowest level (3,770 lire/hour) is to be found in a company with 1000 persons and the highest (5,215 lire/hour) in a company with 468 employees.

On average, it can be seen that there is an increase in hourly labour costs from small companies (less than 100 workers) to medium-sized companies (more than 100 workers) with a difference of about 6 - 7 %.

The situation is similar in the woollen sector.

2.4. Cotton spinning productivity.

From analysis of the M.H.K. (quotient = man-hours to produce 100 kg) for conventional spinning broken down into size categories, it seems clear that technical economies of scale are of very little importance in enterprises with more than 10,000 spindles (see Table 5).

In the size range from 15,000 to 50,000 spindles, one can even speak of "diseconomies of scale".

With more than 50,000 spindles, productivity figures close to those obtained with 15,000 spindles are again achieved, although they are slightly higher.

On the other hand, in open-end spinning, there is a clear rise in productivity when technical dimensions are increased (see Table 6).

(1) Cela dépend probablement du fait que l'échantillon est composé en grande partie d'entreprises qui gèrent dans des zones à haute concentration industrielle et où il est, par conséquent, difficile de vérifier l'existence d'éventuels des salaires.

(1) This is probably due to the fact that the sample is made up in large part of companies which operate in highly industrialized areas where it is consequently difficult to check on wage brackets.

L'augmentation de la productivité est de plus de 70 % entre la classe dimensionnelle minimum et maximum, dans la moyenne pondérée, mais atteint 300 % environ dans la comparaison des diverses valeurs maxima.

The increase in productivity from the smallest size category to the largest is more than 70 %, expressed as a weighted average, but rises to about 300 % when maximum figures are compared.

Tableau 5 / Table 5

FILATURE TRADITIONNELLE / TRADITIONAL SPINNING

Classes de grandeur / Categories of sizes	Cas / Case	H O K (man-hours to produce 100 kg)/ (heure-ouvrier pour produire 100 kg)		
		minimum	pondéré/ weighted	maximum
jusqu'à 10.000 fuseaux / up to 10.000 spindles	18	6,07	9,60	18,07
de/from 10.001 à/to 15.000 fuseaux/spindles	6	7,94	8,96	10,74
de/from 15.001 à/to 20.000 fuseaux/spindles	8	6,46	11,36	18,88
de/from 20.001 à/to 25.000 fuseaux/spindles	11	7,08	10,30	14,58
de/from 25.001 à/to 30.000 fuseaux/spindles	7	7,79	11,07	15,64
de/from 30.001 à/to 35.000 fuseaux/spindles	6	7,44	9,70	13,31
de/from 35.001 à/to 40.000 fuseaux/spindles	4	10,12	13,10	17,29
de/from 40.001 à/to 50.000 fuseaux/spindles	4	8,13	10,04	12,84
de/from 50.001 à/to 100.000 fuseaux/spindles	5	8,17	8,99	9,78
	<hr/> 69		<hr/> 10,21	

Source : Association Cotonnière.

Tableau 6 / Table 6

ROTORS OPEN-END / OPEN-END ROTORS

Classes de grandeur / Categories of sizes	Cas / Case	H O K (man-hours to produce 100 kg)/ (heure-ouvrier pour produire 100 kg)		
		minimum	moyen pondérée weighted average	maximum
moins de/less than 1.000 turbines/rotors	5	3,89	5,94	9,10
de/from 1.001 à/to 2.000 "	8	2,83	4,39	7,93
de/from 2.001 à/to 3.000 "	6	2,59	4,39	5,24
de/from 5.001 à/to 6.000 "	2	3,12	3,38	3,59
	<hr/> 21		<hr/> 4,21	

Source : Association Cotonnière.

2.5. Productivité en Tissage et Préparation cotonnière.

La dimension technique optimale dans les phases de préparation et de tissage de coton semble se situer autour des 300 métiers (voir Tableau 7).

En effet, parmi les entreprises considérées, celles avec 300 métiers réalisent les plus grandes valeurs de productivité, alors qu'en-dessous et au-dessus de ces dimensions, l'on constate des rendements nettement inférieurs.

L'écart entre la productivité de la DOM et de la dimension minimum (autour des 100 unités) est de plus de 400 % ; entre la DOM et la dimension maximum, l'écart est également de 400 %.

2.5. Productivity in Weaving and cotton Preparation.

The optimum technical size for the cotton preparation and weaving phases seems to be about 300 frames (see Table 7).

In fact, among the companies considered, those with 300 frames achieve the highest productivity figures, whereas above and below this size the efficiency is considerably lower.

The difference between the productivity levels of the MOS and of the minimum size (around 100 persons) is more than 400 %; between the MOS and the maximum size the difference is also 400 %.

Tableau 7 / Table 7

COMPARAISON DE PRODUCTIVITE EN TISSAGE ET PREPARATION COTONNIERE
PRODUCTIVITY COMPARISON IN COTTON WEAVING AND PREPARATION.

Nombre de métiers Number of looms	NGE (1) Départ. Textile Textile Dept.	Départ. Préparation Preparation Dept.	Départ. Textile Textile Dept.	NGE (1) Départ. Préparation Preparation Dept.
93	0,369	0,606	0,588	0,604
106	0,381	0,316	0,579	0,239
110	0,426	0,417	0,676	0,366
216	—	—	—	—
240	0,759	0,397	0,989	0,608
288	1,122	0,941	1,362	1,029
300	2,776	0,576	2,471	0,884
300	0,389	0,299	0,685	0,310
300	0,801	0,525	0,904	0,818
300	0,658	—	0,926	—
312	0,506	0,552	0,721	0,603
370	2,351	—	1,883	—
370	0,626	0,415	0,796	0,705
372	0,647	—	0,781	—
458	0,476	0,324	0,829	0,409
462	0,808	0,308	0,779	0,543
464	—	—	—	—
493	0,321	0,462	0,762	0,568
550	0,553	0,325	0,754	0,577

(1) Productivité matériel / Equipment productivity

Source : Association Cotonnière.

2.6. La productivité de la main-d'oeuvre et des machines dans la filature et le tissage de laine. (1)

2.6.1. La productivité dans le tissage de laine.

La productivité dans le tissage de laine a une évolution nettement croissante, lorsque les dimensions de l'équipement augmentent jusqu'à 150 métiers (voir Tableau 8).

Le relevé a été possible pour un nombre limité d'entreprises moyennement grandes et l'on ne dispose pas d'informations pour les classes dimensionnelles les plus grandes.

L'écart de productivité est très grand : égal environ à 110 % si mesuré sur les coûts horaires par travailleur affecté au département, alors qu'en termes de productivité des machines, l'écart atteint moins de 15 %.

2.6.2. La productivité en filature de laine peignée.

L'évolution de la productivité en filature de laine peignée, en fonction des dimensions, est incertaine et mal définie (voir Tableau 9).

L'on peut toutefois affirmer qu'il n'y a pas d'avantages à accroître les dimensions à plus de 5.000 fuseaux, surtout si l'on considère la productivité des machines.

La productivité de la main-d'oeuvre directe semble s'améliorer nettement lorsque les dimensions augmentent en allant de 5.000 à 10.000 fuseaux, alors qu'elle reste stable dans les dimensions supérieures.

Par conséquent, dans l'ensemble, alors que la classe d'entreprises entre 5.000 et 10.000 fuseaux a la productivité de la main-d'oeuvre totale la plus grande et la productivité des machines la plus réduite, la classe d'entreprises au-dessous des 5.000 fuseaux a une plus grande productivité dans les machines, et la classe d'entreprises de plus de 10.000 fuseaux a une plus grande productivité de la main-d'oeuvre.

En fait, au-dessus de 5.000 fuseaux, on a une situation d'équilibre qui, bien qu'elle ne permette pas de définir la DOM, identifie certainement une vaste zone où la productivité n'est pas influencée par les dimensions de l'entreprise.

2.6. Productivity of the labour force and machines in woollen spinning and weaving. (1)

2.6.1. Productivity in woollen weaving.

Up to 150 looms, productivity increases considerably in woollen weaving (see Table 8).

It has been possible to conduct a survey of a limited number of medium-sized enterprises but no information is available about the larger categories.

The difference in productivity is very large : about 110 % if measured in terms of hourly costs per worker employed in this activity, whereas in terms of machine productivity, the difference is less than 15 %.

2.6.2. Productivity in the spinning of combed wool.

In the spinning of combed wool, differences in productivity according to size are uncertain and not well defined (see Table 9).

It can however be said that there is no point in going beyond 5,000 spindles, especially if machine production is considered.

Direct labour productivity seems to improve considerably in moving from 5,000 to 10,000 spindles, whereas it remains stable at higher levels.

Consequently, in broad terms, whilst the 5,000 to 10,000 spindles category attains the highest overall labour productivity and the lowest machine productivity, the category of companies with less than 5,000 spindles shows higher machine productivity and the category of companies with more than 10,000 spindles shows higher labour productivity.

In fact, beyond 5,000 spindles, there exists a situation of equilibrium which, although it does not make it possible to define the MOS, certainly does reveal a vast area in which production is not influenced by company size.

(1) Le relevé se réfère à chaque département techniquement défini, excepté toute référence aux dimensions globales des entreprises.

(1) The survey refers to each technically defined department, but excludes any reference to company size.

Tableau 8 / Table 8

PRODUCTIVITE EN TISSAGE

Période : Janvier - Mai 1977

PRODUCTIVITY IN WEAVING

Period : January through May 1977

Class. dimensionnelles - Métiers - Size categories - looms -	Unité par classe Unit per category	Rendement Métiers (*) Output looms	Duites/h. Métiers(*) Weft/h looms (*)	Duites/h Ouvriers par départ. Weft/h workers per dpt.(*)	Duites/h Ouvriers Totaux (*) Weft / h total workers (*)
0 + 49	7	78,24	9.774	23.242	17.498
50 + 99	4	80,99	10.050	35.960	26.033
100 et plus /and more	4	85,86	11.515	49.243	33.336
Métiers Totaux Total looms	15	82,67	10.680	39.744	28.437

(*) Moyenne pondérée / Weighted average.

Source : Association Lainière.

Tableau 9 / Table 9

PRODUCTIVITE EN FILATURE PEIGNEE / PRODUCTIVITY IN WORSTED SPINNING

Période : Janvier - Mai 1977 / Period : January - May 1977

Classes dimensionnelles - Fuseaux - Size categories - Spindles -	Unité par classe Unit per category	Indice prod. des machines (*) Prod. index of machines (*)	Indice prod. de la main-d'oeuvre directe (*) Prod. index of direct labour	Indice prod. de la main-d'oeuvre totale (*) Prod. index of total labour
0 + 4.999	10	85,62	67,44	70,88
5.000 + 10.000	8	82,54	79,37	89,11
plus de 10.000 more than 10.000	7	85,36	80,33	87,91
Total fuseaux / Total Spindl.	25	84,93	78,28	86,91

(*) Moyenne pondérée / Weighted average.

Source : Association Lainière.

En conclusion, l'entreprise textile a intérêt à atteindre les dimensions moyennement grandes uniquement lorsque se conjuguent différentes catégories de produits avec DOM moyennement petites sous une seule direction financière, commerciale et administrative avec DOM grandes.

La diversification (1) est donc la stratégie la plus cohérente pour l'entreprise textile italienne des années 1970.

Ce résultat peut contribuer à expliquer les contradictions constatées dans l'analyse des données du relevé de la valeur ajoutée de l'ISTAT.

In conclusion, it is in the interest of textile companies to attain medium-size only where several product lines are combined with moderately small MOS under a large MOS single financial, commercial and administrative management.

Diversification (1) is therefore the most coherent strategy for Italian textile companies in the seventies.

This result may help to explain the contradictions observed in the analysis of data from the ISTAT value added survey.

(1) Etant donné le manque d'homogénéité de la production du secteur, l'on peut parler de diversification même pour les catégories différenciées de produits textiles.

(1) Given the lack of homogeneity in the production of the sector, it is possible to speak of diversification even for different lines of textile products.